

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR - MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**IMPACTO EN LA EXPORTACIÓN DE ROSAS ECUATORIANAS
CON LA UNIÓN EUROPEA CON EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO EN EL PERÍODO DEL 2000 AL 2016.**

STEFANNY LUCÍA PAZMIÑO TAPIA

DIRECTOR: ECON. CARLOS ANDRADE

QUITO, FEBRERO 2018

DIRECTOR:

ECON. CARLOS ANDRADE HERRERA

INFORMANTES:

MTR. HALINA LYCO MARCIAK

MGTR. MARÍA HERRERA HEREDIA

DEDICATORIA

Todo el esfuerzo invertido a lo largo de mi carrera se lo quiero dedicar a mi familia por ser mi motivación. Especialmente a mi madre que con su amor, entrega y sacrificio me ha convertido en quien soy ahora.

AGRADECIMIENTOS

Después de haber culminado esta etapa de mi vida quiero agradecer primero a Dios por qué sin el nada de esto sería posible.

Agradezco a mi familia por las enseñanzas que me han dado, mis valores y principios, haciendo de mí la persona que soy ahora. A mi madre porque siempre encontré en ella el apoyo y amor incondicional que necesité; a Fredy por su sabiduría, consejos y ayuda que me ha brindado para hacer de mí una mejor persona; a mis hermanas quienes son mis amigas y confidentes, a Dani quien con su tenacidad y responsabilidad se ha convertido en mi ejemplo a seguir, a Majo por ser mi motivación y enseñarme a luchar por lo que me propongo; a mis abuelos por su eterno cariño que desde pequeña me brindaron aconsejándome y queriendo lo mejor para mí .

Quiero agradecer también de manera especial a mis amigos por los ánimos que me supieron dar y todas las experiencias que compartimos.

Finalmente quiero agradecer a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sus profesores y especialmente a mi Director Econ. Carlos Andrade por la enseñanza y dedicación para que culmine de manera exitosa mi carrera.

Con cariño,

Stefanny

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Objetivos de la investigación	2
1.2.1. <i>Objetivo general</i>	2
1.2.2. <i>Objetivos específicos</i>	2
1.3. Justificación	3
1.4. Metodología de la investigación	4
1.4.1. <i>Fuentes de información</i>	4
2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL COMERCIO EXTERIOR	6
2.1. Comercio exterior	6
2.2. Modelo de gravedad	13
2.3. Modelo Ricardiano del comercio internacional	14
2.4. Modelo de Heckscher Ohlin	17
2.5. Modelo estándar de factores	18
2.6. La economía política de la política comercial	19
2.7. Instrumentos de la política comercial	20
2.7.1. <i>Aranceles ad valorem</i>	21
2.7.2. <i>Aranceles fijos</i>	21
2.7.3. <i>Aranceles mixtos</i>	21
3. EL SECTOR EXTERNO Y LA EXPORTACIÓN DE ROSAS	22
3.1. Comercialización de rosas ecuatorianas	23
3.2. Características de las rosas ecuatorianas de exportación	25
3.2.1. <i>Producción y áreas cultivadas</i>	26
3.2.2. <i>Sector florícola</i>	27
3.3. Exportación de las rosas ecuatorianas	27
3.3.1. <i>Requisitos para la exportación de rosas ecuatorianas hacia la UE</i>	28
3.3.2. <i>Países de destino</i>	32
3.3.3. <i>Precios internacionales</i>	32
3.3.4. <i>Matriz FODA de las rosas ecuatorianas</i>	34
4. COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA CON EL ECUADOR	39
4.1. Políticas comerciales de la Unión Europea	40

4.1.1.	<i>Comercio de la Unión Europea</i>	41
4.1.2.	<i>Importancia del comercio entre Ecuador y la Unión Europea.</i>	42
4.2.	Relaciones comerciales entre la Unión Europea y Ecuador	44
4.2.1.	<i>Comercio y normas exigidas por la Unión Europea</i>	48
4.2.2.	<i>Acuerdos comerciales con el Ecuador</i>	48
4.2.3.	<i>Diálogos entre el Ecuador y la Unión Europea.</i>	49
4.2.4.	<i>Acuerdos Bilaterales.</i>	50
5.	EVOLUCIÓN DEL LA BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA CON LA UNIÓN EUROPEA	53
5.1.	Balanza Comercial	53
5.1.1.	<i>Balanza Comercial del Ecuador.</i>	55
5.2.	El Comercio de Rosas con la Unión Europea	60
5.3.	Análisis comparativo de las exportaciones a los diferentes países de la Unión Europea	68
5.4.	Perspectivas y proyecciones de las exportaciones de Rosas a la Unión Europea	74
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	76
6.1.	Conclusiones	76
6.2.	Recomendaciones	79
	BIBLIOGRAFÍA	81

ÍNDICE GRÁFICOS

Gráfico 1. Ventaja competitiva de las empresas.....	8
Gráfico 2. El comercio amplía las posibilidades de consumo	16
Gráfico 3. El argumento de la eficiencia a favor del libre comercio.	19
Gráfico 4. Principales destinos de la exportación de rosas ecuatorianas	24
Gráfico 5. Hectáreas de producción de Rosas por Provincia.....	26
Gráfico 6. Destino de las exportación de rosas ecuatorianas.....	32
Gráfico 7. Evolución de la exportación de Rosas.....	33
Gráfico 8. Comercio de Ecuador con el Mundo	50
Gráfico 9. Balanza Comercial Total del Ecuador del 2000 al 2015.	59
Gráfico 10. Variación de la Exportación de Rosas Ecuatorianas Período 2000 - 2016	64
Gráfico 11. Evolución de las Rosas Ecuatorianas (TM, Valor FOB y Valor Unitario, 2009 - 2016)	66
Gráfico 12. Exportaciones De Flores Naturales (Millones USD y porcentajes, 2009 – 2016)	67
Gráfico 13. Exportaciones a los países de la Unión Europea	68
Gráfico 14. Evolución De Las Flores Naturales (Toneladas Métricas, 2009 - 2016).....	71
Gráfico 15. Evolución De Las Flores Naturales (Valor FOB, 2009 - 2016)	72
Gráfico 16. Evolución De Las Flores Naturales (Precios internacionales por tonelada métrica, 2009 - 2016).....	73
Gráfico 17. Evolución De Las Flores Naturales (Valor unitario por tonelada métrica, 2009 - 2016)	74

ÍNDICE TABLAS

Tabla 1. Principales destinos de las exportaciones e importaciones del Ecuador	51
Tabla 2. Productos Exportados del Ecuador año 2016	57
Tabla 3. Productos Importados del Ecuador año 2016	58
Tabla 4. Porcentaje de Exportaciones de Ecuador con el Mundo	61
Tabla 5. Variación de Exportación de Rosas Período 2000 - 2016	63
Tabla 6. Exportación De Rosas Ecuatorianas a Los Principales Países De La Unión Europea	69

ÍNDICE ANEXOS

Anexo A. Tipo de rosas ecuatorianas	86
Anexo B. Mapa de países miembros de la UE.	88
Anexo C, PIB de la UE.....	89
Anexo D. Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador.....	90

1. DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

El Ecuador, a lo largo de su historia se ha caracterizado por ser un país rico en recursos naturales. Produciendo y exportando productos como: banano, langostino, cacao, atún, café, camarón, tilapia, rosas y flores en general; siendo sus principales negociantes la Unión Europea, Estados Unidos y Rusia. En el cual los productos nombrados anteriormente han tenido gran apertura en estos mercados internacionales (Tamayo, 2006).

Debido a la ubicación del Ecuador, al noroeste de América del Sur, limitado al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el océano Pacífico; y su clima que es un subtipo de clima tropical se caracteriza por tener temperaturas altas y lluvias abundantes durante todo el año, todas estas características han permitido que el Ecuador sea un país con condiciones idóneas para la producción de rosas. Estos factores han ayudado a que las rosas ecuatorianas tengan características sin iguales, como que al ser cortadas duren mucho tiempo, logrando así ser las rosas ecuatorianas las mejores en el mundo. (Tamayo, 2006)

Las rosas en su mayoría, son producidas en la ciudad de Cayambe en la provincia de Pichincha. Esta ciudad cuenta con excelente luminosidad debido a que los rayos solares llegan de manera perpendicular, lo cual beneficia de gran manera el crecimiento de las rosas, el suelo con el que cuenta Cayambe es muy fértil; estos factores han permitido que las rosas Ecuatorianas tengan las características exigidas por el mercado internacional. (Tamayo, 2006)

El mercado al que son vendidas es principalmente Estados Unidos, Países Bajos, Rusia, Italia, España y Canadá; donde han tenido muy buena acogida, gracias a las exportaciones que anualmente hace el Ecuador con la venta de rosas, ha logrado un gran beneficio económico. Sin contar que las florícolas al ser un trabajo muy minucioso, detallista y paciente ha permitido que muchas personas en su mayoría mujeres, tengan plazas de empleo y sus familias también han sido beneficiadas. (Tamayo, 2006)

1.2. Objetivos de la investigación

1.2.1. *Objetivo general.* Analizar el impacto comercial de las rosas ecuatorianas con la Unión Europea en el período del 2000 al 2016.

1.2.2. *Objetivos específicos*

- Estudiar el comportamiento histórico de la balanza comercial y sus variaciones en el periodo establecido en la exportación de Rosas ecuatorianas.
- Identificar los requerimientos de la Unión Europea para la importación de rosas ecuatorianas.
- Reconocer las variables que determinan la demanda de rosas ecuatorianas para la Unión Europea.
- Conocer los acuerdos y normas de comercio establecidas entre Ecuador y la Unión Europea. (Anexo D).

1.3. Justificación

El presente proyecto tiene como fin analizar el comportamiento comercial del Ecuador con la Unión Europea en la exportación de rosas. Ecuador a raíz del declive de la época dorada del petróleo se vio en la necesidad de potenciar los productos más apetecidos por el mercado internacional. Entre los principales productos no petroleros que exporta Ecuador están: el banano, camarones, pescado, productos florícolas, cacao, entre otros. (PROECUADOR, 2017)

Las rosas, en los últimos años, han tenido un rol muy importante en lo que respecta a la balanza comercial del Ecuador, ya que representan un valor significativo en las exportaciones con el mercado internacional. Ecuador es considerado el mejor productor de rosas y el quinto líder a nivel mundial en abastecer rosas; su mercado principal es Estados Unidos, Unión Europea y Rusia. (PROECUADOR, 2015)

La Unión Europea a lo largo de los años se ha convertido en un socio importante del país en cuanto a intercambios comerciales se refiere. Es importante analizar los acuerdos normas comerciales que existe entre Ecuador y la Unión Europea para comprender las oportunidades de negocio que pudiesen existir. A su vez es de vital importancia conocer los requerimientos de importación que exigen para comercializar productos hacia los países que forman la UE. (PROECUADOR, 2017)

1.4. Metodología de la investigación

1.4.1. Fuentes de información. Las fuentes de información son herramientas que permiten a los investigadores recopilar información necesaria para validar las hipótesis implícitas en cada problema. Resulta vital para la investigación seleccionar fuentes fidedignas que aporten datos certeros y que contribuyan con la información requerida para resolver el problema de la investigación. Estas pueden ser de dos tipos: fuente primaria y fuente secundaria. (Creative Commons Attribution, 2010)

Fuentes primarias: son aquellas que facilitan la recolección a información para la resolución de hipótesis específicas. Estas fuentes ayudan a revelar datos nuevos y propios de la investigación. Los más usados son encuestas y focus group. (Simian, 2014)

Fuentes secundarias: Son datos ya existentes que fueron corroborados anteriormente y que contribuyen a sustentar el desarrollo de la investigación. Estos pueden ser obtenidos en libros, tesis, artículos, teorías, entre otros. (Simian, 2014)

Las fuentes que se van a utilizar para la recopilación de datos que contribuyan al desarrollo de este trabajo de investigación son en su totalidad fuentes secundarias, puesto que toda la información requerida se encuentra en textos, artículos y boletines estadísticos. (Simian, 2014)

Estos son:

- Dominik Salvatore-Principios de Economía, 2011
- Paul R. Krugman -Economía internacional teoría y política, 2012
- Banco Central del Ecuador – Boletines estadísticos
- PROECUADOR – Boletín estadístico de la industria florícola
- Brochure Acuerdo Comercial de Ecuador con la Unión Europea 2017 (Anexo D)
- Ministerio de Comercio Exterior
- Papers
- Entre otros

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL COMERCIO EXTERIOR

2.1. Comercio exterior

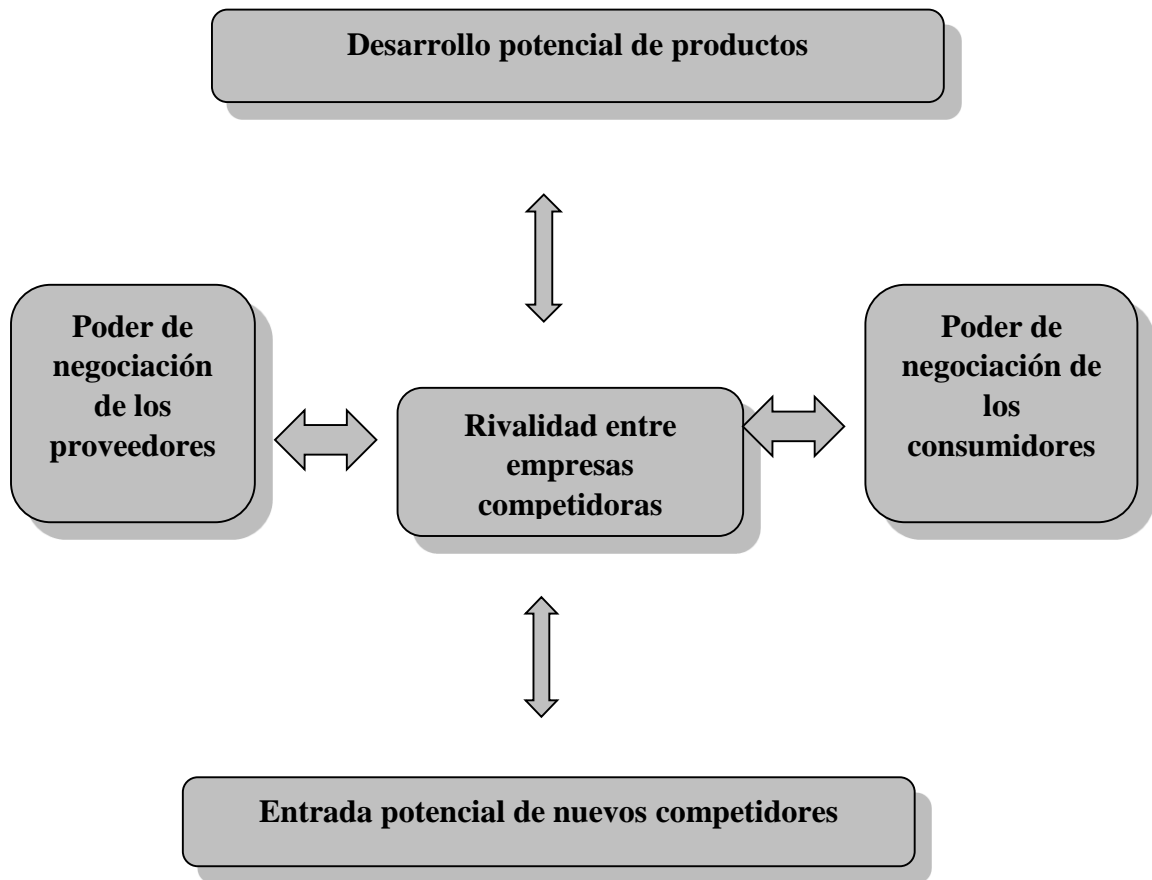
En el mundo internacional de los negocios, el comercio exterior es un campo apasionante. Su desarrollo se ha visto acelerado por la globalización de los mercados, el avance del comercio electrónico y por una visión empresarial cada vez más asociada al entendimiento del contexto mundial. En este sentido, las estadísticas de comercio revelan que los países intercambian bienes y servicios, a fin de captar para sí los beneficios que ofrece el comercio internacional. Los mercados internacionales, a diferencia de los domésticos, presentan particularidades culturales, geopolíticas y de seguridad alimenticia, a las que tiene que adecuarse el comercio exterior, esto implica que las exportaciones no tengan un tratamiento uniforme, por lo que cada país establece determinados requisitos y restricciones al comercio mundial. Así mismo, la vigencia de tratados comerciales y de integración económica facilita el comercio, con la definición y aplicación de varios instrumentos comerciales que simplifican e incentivan las exportaciones e importaciones. (INCEA, 2017)

La teoría del comercio internacional, a través de los principios de la ventaja comparativa, competitiva e instrumentos de negociación, demuestra los beneficios que ofrece el comercio internacional a los países y a la sociedad en su conjunto, con la dotación de una mayor cantidad de bienes y servicio que se consiguen mediante la especialización. (Pugel, Economía Internacional, 2004)

2.1.1. La ventaja competitiva. Una empresa tiene ventaja competitiva cuando cuenta con una mejor posición que sus rivales para asegurar a los clientes y defenderse contra la competencia. Existiendo muchas fuentes de ventajas competitivas: elaboración del producto con la más alta calidad, proporcionar un servicio superior a los clientes, lograr menores costos que los rivales, tener una mejor ubicación geográfica, diseñar un producto que tenga un mejor rendimiento que las marcas de la competencia. La estrategia competitiva consiste en un plan que hace una compañía para obtener una ventaja competitiva frente a su competencia. La estrategia de una compañía puede ser básicamente ofensiva o defensiva, cambiando de una posición a otra según las condiciones del mercado. En el mundo las compañías han tratado de seguir todos los enfoques concebibles para vencer a sus rivales y obtener una ventaja en el mercado. (Paul R. Krugman, 2012)

La estrategia competitiva debe surgir de una comprensión sofisticada de las reglas de competencia a favor de la empresa. En cualquier sector industrial, ya sea doméstico o internacional o que produzca o producto o servicio, las reglas de la competencia están englobadas en cinco fuerzas competitivas: la entrada de nuevos competidores, la amenaza de sustitutos, el poder de negociación de los compradores y la rivalidad entre los competidores. (Porter, 2014)

Gráfico 1. Ventaja competitiva de las empresas.



Fuente: (Paul R. Krugman, 2012)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

Asimismo, la empresa a través de sus estrategias puede influir en:

- (i) La ventaja competitiva son atributos diferenciales de los bienes y servicios que los clientes perciben como superiores a los de la competencia
- (ii) Una empresa tiene ventajas competitivas sobre sus competidores, si su rentabilidad está por encima de la rentabilidad media del sector industrial en el que se desempeña, y para ser realmente efectiva, una ventaja competitiva debe ser: difícil de imitar, única, posible de mantener y, netamente superior a la competencia.
- (iii) La diferencia entre una empresa ganadora y otra perdedora radica en su capacidad de crear ventajas competitivas reales, de mantenerlas y transformarlas llegado el momento. Hoy en día obtener una ventaja competitiva significa básicamente ofrecer al mercado un producto de mayor valor que los competidores.

Porter M., afirma que la competitividad está determinada por la productividad. Definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. Para hablar de competitividad, continúa Porter, habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor añadido y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo.

Igualmente, señala que no importa cuántos recursos se tengan, sino que se hace con los que se tienen. Adicionalmente los países que resultan más competitivos no son aquellos que descubren el nuevo mercado o la tecnología más adecuada, sino los que implementan los mejores cambios en la forma más rápida posible.

Lo único seguro acerca de las ventajas competitivas es su dinamismo; los mercados pueden cambiar sus exigencias o la tecnología de la empresa puede verse desplazada por las de la competencia. Si una empresa no invierte en mantenerlas, renovarlas, tarde o temprano estará condenada a perderlas.

Porter identificó tres estrategias genéricas que podían usarse individualmente o en conjunto, para crear en el largo plazo esa posición defendible que sobrepasa el desempeño de los competidores en una industria: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque. (Porter, 2014)

La estrategia de costes está asociada con la capacidad de ofrecer a los clientes un producto al mínimo coste. La estrategia competitiva de valor; por su parte, está basada en la oferta de un producto o servicio con atributos únicos, discernibles por los clientes, que distinguen a un competidor de los demás. La estrategia de enfoque consiste en concentrarse en un grupo específico de clientes, en un segmento de la línea de productos o en un mercado geográfico. Estas tres estrategias genéricas son alternativas viables para enfrentar las fuerzas competitivas. (Porter, 2014)

Así mismo, Michael Porter establece cuatro factores que pueden ser determinados en las competencias:

La dotación de país, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializadas que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones. La naturaleza de la Demanda Interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional; en particular, es relevante la presencia de demandantes exigentes que presionan a los oferentes con sus demandas de artículos innovadores y que se anticipen a sus necesidades. La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes en escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnología y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas. Las condiciones prevalecientes en el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como la competencia, principalmente si está alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo. (Ceballos, 2012)

El comercio exterior se entiende como el intercambio de bienes y servicios entre un país y otro con el fin de solventar las necesidades del mercado de cada uno y cubrir las necesidades internas y externas de los países involucrados, es decir las importaciones y exportaciones de cada país. (Ceballos, 2012)

Las importaciones hacen referencia a los bienes y servicios que un país necesita adquirir a otro con el fin de solventar la falta del producto o servicio requerido. Por otro lado, las exportaciones son las ventas y envíos que realiza cada país hacia la nación demandante del producto o servicio. (Salvatore, 2011)

Para que se pueda realizar las transacciones comerciales entre países, estos deben estar sujetos a normas especiales, acuerdos o tratados, que delimiten y guíen el proceso. (Economipedia, 2014)

Existen varios modelos que permiten el correcto análisis de los flujos de comercio exterior, estos varían dependiendo los factores y las variables usadas en cada uno. Los más relevantes son:

- Modelo De Gravedad
- Modelo Ricardiano Del Comercio Internacional
- Modelo De Heckscher Ohlin
- Modelo Estándar De Factores

(Salvatore, 2011)

2.2. Modelo de gravedad

El comercio mundial en su conjunto, que predice con bastante precisión el volumen de comercio entre dos países cualesquiera, cuya ecuación (Paul R. Krugman, 2012) se representa por:

$$T_{ij} = A * Y_i Y_j / D_{ij} \quad (1)$$

Donde

A Es una constante,

T_{ij} Es el valor del comercio entre el país i y el país j ,

Y_i Es el PIB del país i ,

Y_j Es el PIB del país j , y,

D_{ij} Es la distancia entre los dos países.

Por medio de esta ecuación se establece que el valor del comercio entre dos países cualesquiera es proporcional, siendo todo lo demás igual, al producto de los PIB de los dos países, y disminuye con la distancia entre ambos. Una ecuación como la (1) se conoce como el modelo de gravedad del comercio mundial. El comercio entre dos países cualesquiera es, permaneciendo todo lo demás constante, proporcional al producto de sus PIB y disminuye con la distancia. (Salvatore, 2011)

Esta ecuación afirma que las tres cosas que determinan el volumen de comercio entre dos países son el tamaño de los PIB de ambos países y la distancia entre ambos, sin suponer de manera específica que el comercio es proporcional al producto de los dos PIB e inversamente

proporcional a la distancia. En términos generales, las economías grandes tienden a gastar mucho en importaciones porque tienen mucha renta y tienden a atraer grandes proporciones del gasto de otros países porque producen una amplia gama de productos. Así que el comercio entre dos economías cualesquiera es mayor cuanto más grande sea cualquiera de las economías implicadas. (Paul R. Krugman, 2012)

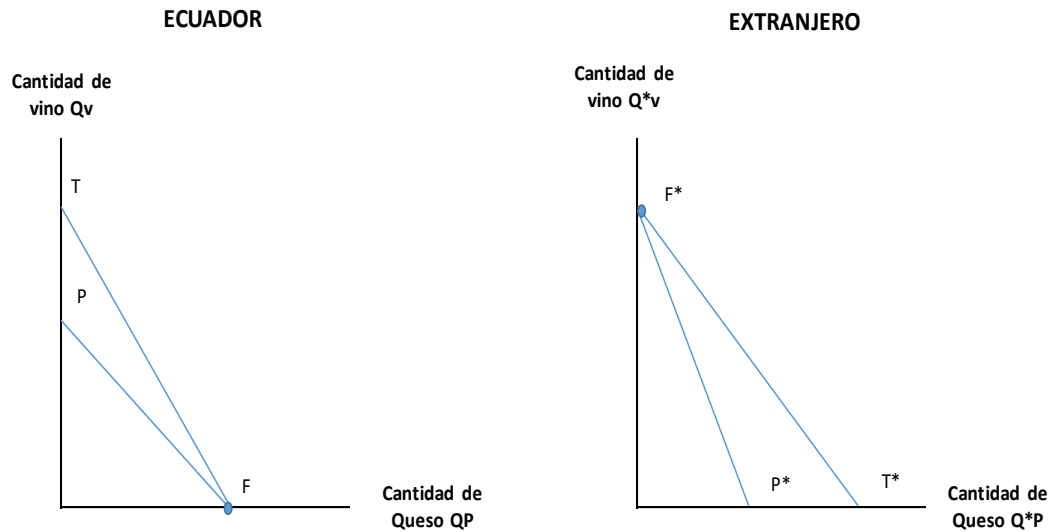
Los países gastan en la práctica gran parte, o la mayor parte, de su renta en su propio país. Estados Unidos y la Unión Europea representan cada uno aproximadamente el 25% del PIB mundial, pero cada uno solo atrae aproximadamente el 2% del gasto del otro. Para comprender los flujos comerciales reales, tenemos que analizar los factores que limitan el comercio internacional. Sin embargo, antes vamos a fijarnos en una razón importante por la que resulta útil el modelo de gravedad (Paul R. Krugman, 2012).

2.3. Modelo Ricardiano del comercio internacional

- Los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas, y ambas contribuyen a que obtengan ganancias del comercio. (Paul R. Krugman, 2012)
- Los países comercian porque son diferentes. Las naciones, como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien; y,

- Los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. Es decir, si cada país produce solo una gama limitada de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir de todo.
- El comercio entre los diferentes países puede ser satisfactorio para ambos lados si cada uno exporta los bienes en los que tiene una ventaja comparativa.
- Los países que la productividad es relativa son distintos en sus industrias, cada uno se especializa en distintos bienes, sin embargo, los dos países tienen ganancias del comercio por la producción del mismo. (Paul R. Krugman, 2012)
- Esto se demostrará de la siguiente manera: La primera es demostrando que se tiene especialización y que la comercialización es beneficiosa. Por ejemplo, en nuestro país se producirá el bien A directamente, pero el comercio extranjero le permite producir el bien A cuando la producción del bien B, y su intercambio por el producto A. Este tipo de intercambio le llamamos indirecto, es una manera eficiente de producir el bien A. (Paul R. Krugman, 2012)

Gráfico 2. El comercio amplía las posibilidades de consumo



Fuente: (Paul R. Krugman, 2012)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

Cuando hablamos del modelo de un factor, la ventaja competitiva de una industria no depende solo de lo que produce ese bien, en relación con la industria extranjera, también depende de la tasa salarial con respecto a la tasa extranjera; una tasa salarial en un país depende de su productividad relativa a otras industrias. (Paul R. Krugman, 2012)

En nuestro ejemplo gráfico podemos ver que en el extranjero es menos eficiente que en nuestro país la producción del bien A, y a su vez observamos que tiene una mayor desventaja en la producción del bien B, debido a su menor productividad en el extranjero se debe pagar salarios menores que en nuestro país, lo suficientemente bajos para obtener menores costos en la producción de su bien A. (Paul R. Krugman, 2012)

2.4. Modelo de Heckscher Ohlin

Esta teoría se debe en gran medida a las diferencias de recursos de los países. Fue desarrollada por dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin. Se la conoce también como Teoría de las proporciones factoriales debido a que pone énfasis en la interacción entre los recursos que están disponibles en los diferentes países y la proporción en la que son utilizados para producir bienes. (Paul R. Krugman, 2012)

Se basa en los siguientes supuestos:

- Comercio entre dos naciones (País 1 y País 2), con dos mercancías (la “A” y la “B”) y dos factores de producción (trabajo y capital).
- Ambas naciones cuentan con los mismos recursos tecnológicos para la producción.
- La mercancía “A” es intensiva en trabajo y la mercancía “B” es intensiva en capital, en ambas naciones.
- Ambas mercancías se producen con rendimientos constantes a escala en las dos naciones.
- Hay especialización incompleta de la producción en ambas naciones.
- Competencia perfecta en los mercados de mercancías y de factores en las dos naciones.
- Existe movilidad perfecta de factores en cada nación.
- No tienen costos de transporte ni aranceles.
- Los gustos y preferencias son los mismos para las dos naciones.

- Todos los recursos son empleados en su totalidad en ambas naciones.
- El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado.

(Paul R. Krugman, 2012)

El teorema afirma que una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y de menor coste de aquella nación, e importará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y de mayor costo, es decir, la nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo, e importa la mercancía relativamente intensiva en capital.

(Paul R. Krugman, 2012)

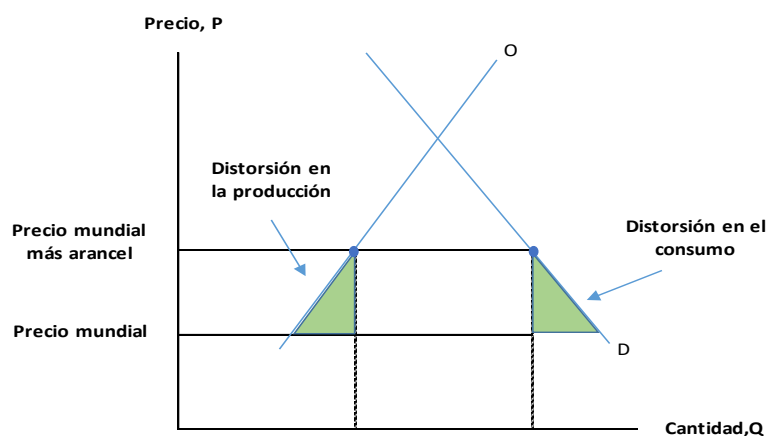
2.5. Modelo estándar de factores

Este modelo incluye múltiples factores de producción, algunos son específicos a los sectores en los que están empleados. Existen consecuencias a corto plazo del comercio sobre la distribución de la renta. Este modelo se construye a partir de 4 relaciones, estas son: la relación entre la frontera de posibilidades de producción y la curva de oferta relativa, la relación entre los precios relativos y la demanda relativa, la determinación del equilibrio mundial mediante la oferta y la demanda relativas mundiales y el efecto de la relación de intercambio (el precio de las exportaciones de un país dividido por el precio de sus importaciones) sobre el bienestar nacional. Los precios relativos determinan la producción de la economía. (Paul R. Krugman, 2012)

2.6. La economía política de la política comercial

El libre comercio y la eficiencia es la justificación del libre comercio, es ver la otra cara de la moneda según el análisis de coste-beneficio de un arancel. Un arancel crea una pérdida en la economía; se produce por la distorsión de los incentivos económicos de productores y consumidores. Es un cambio hacia el libre comercio que aumenta el bienestar nacional. En la actualidad, los tipos impositivos de los aranceles suelen ser reducidos y las cuotas a la importación bastante poco frecuentes. Las apreciaciones de los costes totales provocados por las distorsiones generadas por los aranceles y las cuotas a la importación suelen ser reducidas. Una restricción, como por ejemplo un arancel, da lugar a distorsiones en la producción y el consumo. (Paul R. Krugman, 2012)

Gráfico 3. El argumento de la eficiencia a favor del libre comercio.



Fuente: (Paul R. Krugman, 2012)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

Algunos de los beneficios adicionales que tiene el comercio son ganancias a través de las economías de escala. Los mercados protegidos no solamente dividen la producción internacional, sino que, al reducir la competencia y aumentar los beneficios, también atraen a muchas empresas a la industria protegida. Con la multiplicación de empresas en mercados nacionales estrechos no permiten que la escala de producción de cada empresa sea eficiente. (Paul R. Krugman, 2012)

El comercio refleja el compromiso que existe con el libre comercio, y es un punto a favor al momento de ponerlo en práctica. Podemos presentarles 3 argumentos que demuestran el libre comercio:

- Los costos convencionales de desviarse del libre comercio son elevados.
- Hay otros beneficios del libre comercio que se suman al coste de las políticas proteccionistas.
- Cualquier intento de conseguir sofisticadas desviaciones del libre comercio será subvertido por el proceso político. (Paul R. Krugman, 2012)

2.7. Instrumentos de la política comercial

Un instrumento de la política comercial es aquel medio por el cual un gobierno pretende defender sus intereses soberanos. Entre los más utilizados están los subsidios, barreras administrativas y aranceles. A continuación, se definen los principales instrumentos usados en la política comercial. (Salvatore, 2011)

- Subsidios al crédito a la exportación: Es un subsidio a la exportación, se presenta como un préstamo subsidiado al comprador.
 - Compras estatales: Son las compras del Estado, muchas veces estos bienes más caros que los bienes importados.
 - Barreras administrativas: Un gobierno decide restringir las importaciones sin hacerlo formalmente; estas pueden ser como complicar los procedimientos sanitarios, de seguridad y aduaneros normales para establecer sustanciales obstáculos al comercio.
- (Salvatore, 2011)

2.7.1. Aranceles *ad valorem*. Son impuestos exigidos como porcentaje del valor de los bienes importados. (Paul R. Krugman, 2012)

2.7.2. Aranceles *fijos*. Los aranceles fijos son una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado. (Paul R. Krugman, 2012)

2.7.3. Aranceles *mixtos*. Es un arancel que combina aranceles *ad valorem* y específicos. (Paul R. Krugman, 2012)

3. EL SECTOR EXTERNO Y LA EXPORTACIÓN DE ROSAS

El sector externo es el conjunto de actividades y estrategias que realizan los estados en el ámbito internacional para mantener un adecuado intercambio comercial y financiero, que asegure el desarrollo económico. Este intercambio integra los diferentes sistemas de producción y consumo dentro del marco de la economía internacional. La existencia del sector externo revela que la economía de un país está condicionada por la influencia de la economía de otros países. En este contexto, el sector externo ecuatoriano sintetiza las transacciones que la economía con el resto del mundo. La información se refiere a las relacionadas con la balanza de pagos, en donde se encuentra el intercambio de compra y venta con el exterior de bienes y servicios (importaciones y exportaciones), renta pagada y recibida al y del resto del mundo, las transferencias recibidas y enviadas, las inversiones que extranjeros realizan en el país o las realizadas por ecuatorianos en el exterior, los préstamos recibidos y otorgados, el movimiento de deuda externa pública y privada, entre otros. (SICE).

El Banco Central del Ecuador para el registro de las estadísticas de comercio exterior utiliza los datos de los documentos aduaneros emitidos por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador –SENAE- como principal fuente de información, acorde a la metodología internacional, en su Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE).

Por tanto, el análisis sobre el sector externo en la economía abarca el comercio (exportaciones e importaciones de bienes y servicios), las finanzas (créditos e inversión) y la difusión de tecnologías. El comercio es el centro de las discusiones en el ámbito de las relaciones económicas internacionales. Sin embargo, aunque su volumen como proporción de la

producción mundial es cada vez más creciente, existen otros aspectos como los flujos financieros y de conocimiento que vienen desempeñando un papel creciente, no solo en los estudios académicos, sino también dentro de las políticas comerciales que ponen en práctica los Estados para buscar desarrollo económico y social. La propia evolución del sistema GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) evidencia tal evolución. La fundación de la Organización Mundial del Comercio en 1994, incluyó aspectos comerciales, así como de regulación, a través del TRIPS (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), el área de registro y protección de la propiedad intelectual (SICE).

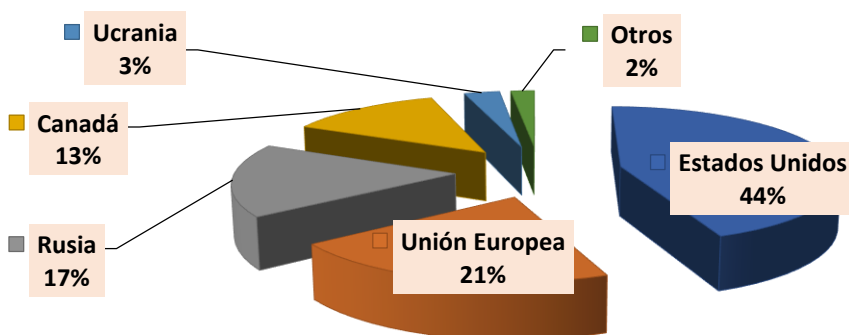
3.1. Comercialización de rosas ecuatorianas

Las exportaciones por tipo de flor son predominadas por las rosas con 77,0%, las demás que incluyen flores de verano no especificadas un 9,1% y en menor proporción la Gypsophila con 7,0%. Así los mercados de exportación de flores ecuatorianas durante el período en análisis, han experimentado diversos cambios y dinamismos comerciales, al mostrar que sus exportaciones de variedades de flores han experimentado un crecimiento en valor FOB así como en volumen medido en toneladas métricas. Las rosas ecuatorianas se han convertido en un principal bien de exportación hacia diferentes destinos como Europa o Norteamérica. Estas son muy apetecidas debido a sus características peculiares que las diferencian de sus competidores. La ubicación privilegiada de Ecuador favorece la belleza y exclusividad de las rosas ecuatorianas. Estos factores han sido determinantes para que las rosas ecuatorianas sean reconocidas como las mejores rosas del mundo. (PROECUADOR, 2017)

La aceptación que tienen las rosas ecuatorianas alrededor del mundo tiene un impacto significativo en la balanza comercial del país. Europa es uno de los principales continentes que demanda la exportación de un gran porcentaje de la producción de esta materia prima. (PROECUADOR, 2017)

La comercialización de este bien ha permitido que Ecuador se beneficie en varios aspectos económicos y sociales. Uno de ellos es el ingreso de dinero al país producto de las exportaciones, pago de aranceles e impuestos de este sector. A su vez las florícolas necesitan contar con la mano de obra suficiente para poder cumplir con la demanda existente, es por esto que el sector florícola ha generado una gran cantidad de plazas de empleo. (Brochure Acuerdo Comercial Ecuador-UE, 2017)

Gráfico 4. Principales destinos de la exportación de rosas ecuatorianas



Fuente: (PROECUADOR, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

3.2. Características de las rosas ecuatorianas de exportación

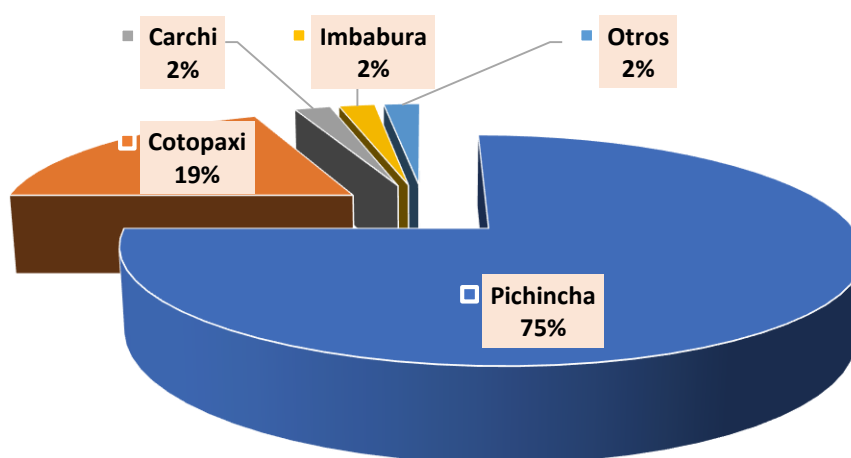
La belleza y exclusivas características de las rosas ecuatorianas son algunos de los principales factores que motivan a los mercados internacionales a adquirir este bien. Estas características son adquiridas gracias a la ubicación geográfica en las que son sembradas. (PROECUADOR, 2017)

La intensidad del color, grosor del tallo y tamaño del botón son las principales cualidades que poseen las rosas ecuatorianas que las diferencian de las del resto del mundo. La calidad de las rosas ecuatorianas también se mide en el período de vida que tienen en los floreros, llegando a ser 15 días y superando por mucho a la competencia. (PROECUADOR, 2017)

Ecuador es un país beneficiado por su ubicación geográfica ya que posee elevaciones sobre la línea ecuatorial lo que permite que las rosas reciban los rayos solares de manera perpendicular. Esto beneficia a que los tallos crezcan rectos. La mayoría de florícolas están ubicadas sobre los 2.600 a 3.000 metros de altura, lo que ocasiona que los ciclos de producción sean más largos y esto lleva a que los tallos sean más anchos y largos y los botones más grandes. Otro beneficio de la ubicación es que el número de horas de luz que reciben las rosas es constante durante todo el año beneficiando exclusivamente en la intensidad del color de las -rosas. (PROECUADOR, 2017)

3.2.1. Producción y áreas cultivadas. En Ecuador hay 471 fincas registradas de siembra de rosas. La provincia con mayor superficie cultiva es Pichincha, la cual posee el 75% de las hectáreas totales, seguidas de Cotopaxi con 19%. (PROECUADOR, 2017)

Gráfico 5. Hectáreas de producción de Rosas por Provincia



Fuente: (PROECUADOR, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

El total de la producción de flores producidas nacionalmente es aproximadamente de 4.200 hectáreas, de las cuales el 74%, 3.100 hectáreas, corresponde netamente a la producción de rosas. (PROECUADOR, 2017)

Ecuador posee alrededor de 400 variedades de rosas. (Anexo A). Se produce en toda gama de colores, siendo las más demandadas las rosas: rojas, blancas, rosadas y bicolors. (PROECUADOR, 2017)

3.2.2. Sector florícola. El sector florícola es un gran motor de la economía ecuatoriana. Este genera alrededor de 105 mil plazas de empleo directa e indirectamente y representa 50 mil empleos directos. Por cada hectárea de rosas cultivadas se contrata alrededor de 12 personas y de estas el 51% son mujeres. (PROECUADOR, 2017)

A lo largo de los años la exportación de este producto se ha incrementado. Las rosas han tenido un crecimiento anual del 3% en el valor FOB y 6% en toneladas a lo largo del año 2012 al año 2016. Lo cual refleja el gran interés de los mercados internacionales por adquirir este bien. (PROECUADOR, 2017)

3.3. Exportación de las rosas ecuatorianas

Durante 2016, las exportaciones de flores registraron una tendencia a la baja, debido a la sobreoferta mundial realizada por Colombia y Kenia que afectó al precio mundial de rosas. Estos países, cuentan con acuerdos comerciales con Estados Unidos y Europa y cuyos productos no pagan aranceles para su ingreso. La caída de las exportaciones de flores, se atribuiría al clima caracterizado por olas de frío y heladas que afectó a las plantaciones florícolas, disminuyendo la producción exportable, que además impactó en la cadena proveedora de insumos como: cajas, envolturas, plásticos, fertilizantes, agroquímicos, entre otras. No obstante, y en razón que Rusia ha superado en gran parte su crisis, el sector florícola

decidió mantener los volúmenes de exportación a costa de rebajar los precios, con el fin de no perder su participación en el mercado ruso que representa alrededor del 40.0%, según el informe de Servicio Federal de Aduanas del país euroasiático. Como estrategia frente a la caída de las exportaciones de flores, las empresas para enfrentar la contracción de sus ventas, se encuentran ofertando rosas tinturadas o preservadas a los mercados de China y EE.UU, además con la firma del acuerdo con la Unión Europea, el sector florícola se beneficiará de la exoneración del pago de aranceles. (PROECUADOR, 2017)

Exportación es la transacción económica de enviar al extranjero una mercancía, esta puede ser un bien o un servicio. (Definición abc, 2017)

La exportación de rosas ha tenido un gran impacto en el Ecuador, esto ha permitido que nuestros bienes o servicios sean negociados en mercados internacionales. Esto se debe a la excelente calidad con la que se producen los bienes o servicios. Las rosas ecuatorianas son cultivadas cumpliendo todas las normas y políticas exigidas por el mercado extranjero, esto permite que las rosas sean las más codiciadas internacionalmente. (EXPOFLORES, 2017)

3.3.1. Requisitos para la exportación de rosas ecuatorianas hacia la UE. Para poder exportar productos ornamentales como Rosas, se debe seguir una serie de pasos y cumplir con ciertos requisitos para poder acatar los requerimientos de los países importadores, en especial la UE. (PROECUADOR, 2017)

- **Verificar estatus fitosanitario:** el primer paso consiste en verificar si el país en el cual se va a exportar tiene restricciones sanitarias de acceso a productos de origen vegetal. Estatus fitosanitario es la averiguación de la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores, en nuestro caso rosas en el Ecuador. Por ejemplo se analiza el riesgo de plagas, como fue su método de cultivo, cómo fue su sistema de riego, que químicos se utilizaron durante su cultivo y cosecha, entre otros aspectos. (PROECUADOR, 2017)
- **Registro en agrocalidad:** en este paso se debe requerir el registro en la página web de Agrocalidad del Ecuador, ingresando así información como es: lugar de producción de las rosas, centro de acopio, como fue procesada, información de proveedores, etc. (PROECUADOR, 2017)
- **Inspección:** una vez cumplido los dos pasos antes mencionados se procederá a que un auditor certificado en Agrocalidad realice una inspección del lugar florícola donde se cultivaron y cosecharon los ornamentos. Al profesional auditor se le adjunta un croquis con la ubicación del lugar, y este procederá a elaborar un informe en el cual debe incluir información real, este informe debe ser aprobado por aprobado previamente y una vez que se tenga la aprobación, este informe se procede a informar al usuario mediante un certificado de registro y junto a este un código de registro el cual avala el reconocimiento internacional de operar según los requisitos. (PROECUADOR, 2017)

- **Solicitar certificado fitosanitario:** Antes de que las flores sean embarcadas a su lugar de destino se necesita un Certificado Fitosanitario, uno por cada exportación realizada, este certificado se debe solicitar con un periodo de anticipación máximo de 2 días antes de que sea despachada la carga, junto a este certificado, existe una inspección <<en caso de que la florícola sea el mismo lugar en el que se despachara la carga>> de caso contrario esta inspección se hará en el lugar de control estos son: aeropuertos, puertos marítimos, pasos fronterizos. (PROECUADOR, 2017)

Después de haber cumplido con los cuatro pasos anteriores se debe enviar con la carga el registro como operador emitido por Agrocalidad del Ecuador, también se enviara una copia del documento de embarque de carga y la factura o proforma que indica información del envío de la misma. (PROECUADOR, 2017)

Adicionalmente de estos requisitos, las florícolas para poder exportar sus productos necesitan tener certificados que validen la calidad de las rosas, el adecuado manejo de las mismas, buenas prácticas ambientales, entre otros. A continuación se detalla los certificados necesarios para validar las exportaciones de rosas. (PROECUADOR, 2017)

- **Flor Ecuador Certified.** Este certificado es otorgado a las empresas ecuatorianas dedicadas al cultivo y/o exportación de flores. Para obtener esta certificación los requerimientos se basan en el ámbito social y ambiental. Entre

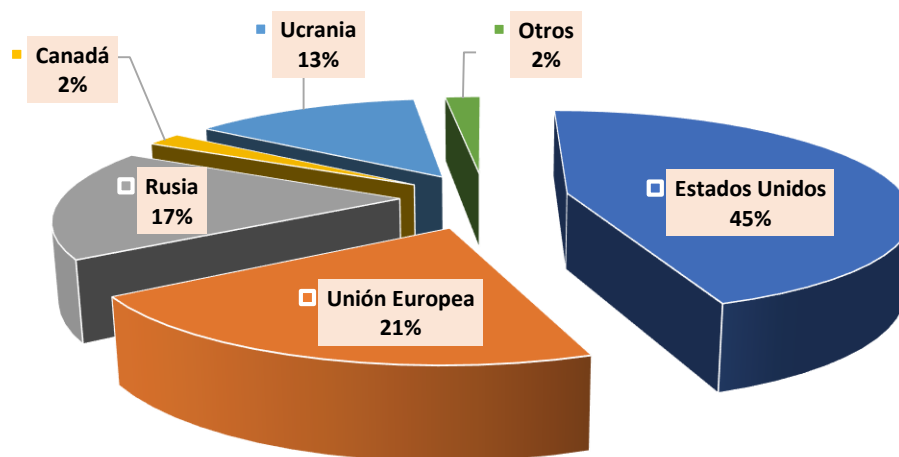
sus principales requisitos esta: la adecuada conservación de recurso de agua y sistema de riego; el uso correcto y eficaz de químicos y plaguicidas; la eficiente utilización del suelo; que se cumplan los derechos laborales y se vele por el bienestar del personal. (PROECUADOR, 2017)

- **Rainforest Alliance.** Este certificado internacional es entregado a las empresas que trabajen por conservar la biodiversidad natural y se aseguren de mantener medios de vida sostenibles transformando el uso del suelo, las políticas empresariales y el gusto del consumidor. (PROECUADOR, 2017)
- **Fairtrade Internacional Certified.** El sello Fairtrade asegura al consumidor que el producto fue elaborado cumpliendo los valores éticos de cada empresa; en condiciones de trabajo dignas y que mantienen un precio justo el cual permite el desarrollo sostenible de la compañía en cuestión. (Fairtrade, 2017)
- **Global G.A.P.** Este certificado es entregado a las florícolas que cumplan con las normas de “Buenas prácticas agrícolas”, la cual rige mundialmente y su principal objetivo es asegurarse que las empresas agrícolas cumplan con una producción segura y sostenible. (PROECUADOR, 2017)

3.3.2. Países de destino. Las rosas ecuatorianas son muy demandadas por el mercado internacional. Debido a sus características anteriormente mencionadas las rosas ecuatorianas son únicas y es por esto que muchos mercados internacionales prefieren importar este bien.

Los principales países de exportación son: Estados Unidos, Unión Europea, Rusia, Canadá y Ucrania. (PROECUADOR, 2017)

Gráfico 6. Destino de las exportación de rosas ecuatorianas



Fuente: Banco Central Del Ecuador

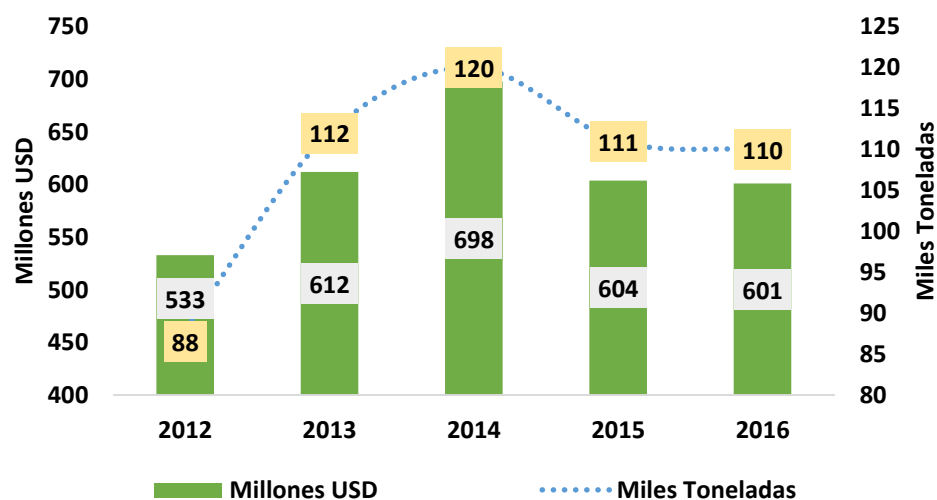
Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

3.3.3. Precios internacionales. El precio varía según el destino, su moneda y la cantidad de rosas. Ya que según la distancia en el cual debe ser enviada intervienen los costos de flete, costos de exportación y costos de toda la movilización de las mismas, como sabemos las

rosas deben tener una temperatura cálida y templada esta temperatura es aproximada es de 15,8 C. (PROECUADOR, 2017).

El tratado con la Unión Europea ha beneficiado al sector florícola del país. Para el primer trimestre del 2017 las rosas fueron uno de los principales productos exportados hacia la UE, alrededor de cuarenta y un millón de dólares ingresó al país debido a los productos florícolas, de los cuales las Rosas tienen el 77% de participación en este mercado. (EXPOFLORES, 2017)

Gráfico 7. Evolución de la exportación de Rosas



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

3.3.4. Matriz FODA de las rosas ecuatorianas. La matriz FODA es una herramienta que permite conocer la situación actual del objeto estudiado. Con este análisis se pretende tener una visión clara de los factores importantes del estudio y de su proyección a futuro. FODA es el acrónimo de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. (Matriz FODA, 2016)

Las “Fortalezas y Debilidades” son las características propias de lo estudiado en cuestión, es decir, lo manejado y controlado internamente. Por su parte las “Oportunidades y Amenazas” son los factores externos que no pueden ser controlados y que se dan en un ambiente macro. (Matriz FODA, 2016)

A continuación presenta la matriz FODA de las rosas ecuatorianas:

FORTALEZAS

- Sus principales y más apetecidas características son: la intensidad del color de los pétalos, tallos largos, botones grandes y tiempo de preservación después de ser cortadas que puede llegar hasta 15 días.
- Desde el 2012 las rosas han tenido un crecimiento del 6% hasta el 2016.
- Las rosas ecuatorianas de exportación cuentan con varios certificados internacionales que generan valor agregado y las ratifican como las mejores del mundo. Entre los más importantes están: Rainforest Alliance, Fair Trade, GlobalGap, entre otros.

OPORTUNIDADES

- Ecuador mantiene convenios comerciales con varios países, entre los más importantes están los acuerdos con la Unión Europea, China y Estados Unidos.
- El clima Privilegiado de Ecuador permite que el cultivo de rosas se lo pueda realizar de manera constante durante todo el año. Gracias a la ubicación geográfica que tiene el Ecuador las rosas reciben los rayos solares de manera directa y en la misma cantidad de tiempo durante los 12 meses del año.
- Oportunidad de comercializar a distintos países ya que Ecuador posee más de 60 variedades de Rosas.

DEBILIDADES

- Transportar rosas a otros continentes implica un costo muy alto por la preservación y el cuidado que deben tener.
- El trabajo frecuente con químicos e insecticidas produce daños a la salud. Esto afecta a los trabajadores de las florícolas.
- El 44% de la exportación de Rosas se lo hace a Estados Unidos, por lo que si ese país atraviesa una crisis económica, la exportación se va a ver gravemente afectada.

AMENAZAS

- Existen muchos inconvenientes a la hora de realizar los envíos ya sea por vía aérea o marítima. Los retrasos y daños en el producto son los problemas más comunes.
- Ecuador debido a los cambios radicales de política y crisis económica, es un país poco atractivo para la inversión extranjera que afecta a todos los sectores productivos. Adicionalmente las leyes y reglas de exportación pueden ser cambiadas arbitrariamente lo que no brinda un escenario de seguridad comercial.
- Las rosas al ser un producto suntuario tienen a ser muy elásticas. Es decir que cuando el ingreso de los habitantes disminuye, la demanda de rosas también lo hace.

En el contexto del análisis FODA, se puede resumir que las ventajas comparativas y competitivas del Ecuador, sin duda son: la condición geográfica, la calidad de la tierra, la luz en forma perpendicular que ilumina sus campos, la altura frente al nivel del mar, la humedad y otras características propias del país son las que hacen que esta tierra pueda cosechar flores en cualquier época del año. Estas cualidades han posicionado a esta nación como el segundo exportador de flores a nivel mundial, siendo su especialidad la rosa en sus diferentes tipos, que por su tamaño y color es la preferida en cualquier mercado internacional, cotizándose muy bien en el mercado internacional.

Igualmente, las condiciones agrícolas de Ecuador son excelentes, pues por ser estar situada en la mitad del mundo, la exposición solar durante el día es entre 10 y 12 horas, es una ventaja comparativa frente a la competencia, siendo la luz natural una condición fundamental para que la flor crezca y se desarrolle en forma acelerada. De su lado, Ecuador es un país en donde

se presentan cuatro ciclos productivos, mientras que en los países del hemisferio sur o norte se presentan dos ciclos productivos durante el año, precisamente por su ubicación geográfica. Asimismo, esto garantiza que en cualquier época del año se produzca flores, ya que, las condiciones de la tierra y el clima hacen de Ecuador el lugar perfecto para cultivar, más aún en sus zonas altas y frías donde el sector productivo de la zona son los floricultores de la localidad.

Las flores ecuatorianas son de gran calidad, incluso superior al de otros países ofertantes como Kenia y Colombia. En concreto, las flores ecuatorianas son más grandes, con tallos largos y rectos, que contienen el grosor perfecto para que puedan ser usadas en ramos, arreglos florales entre otras opciones de floristería y decoración, traducándose en una ventaja competitiva.

Cuando el sector floricultor se empezó a expandir en Ecuador y empezó a forjarse como una industria que forma parte del sector productivo del país, sus floricultores debieron elegir entre dos caminos: uno dirigido a la productividad de las flores y otro, dirigido a la exclusividad. Pues los floricultores ecuatorianos prefirieron apostar por la exclusividad, por lo que las flores de Ecuador son exclusivas e inigualables. Esto ha hecho única la producción de flores ecuatorianas y ha permitido al floricultor organizar el proceso de cultivo y modernizarlo. Los sistemas de riego, nutrición de las flores, la temperatura ideal en cada cultivo y la cantidad exacta de fertilizantes, es cuidadosamente medida, para que todo funcione como una máquina de precisión que produce flores en grandes cantidades y de excelentísima calidad.

Finalmente, el tiempo de duración de las flores ecuatorianas es bastante largo en comparación con otras del mercado, lo que permite que las flores sean exportadas a cualquier lugar del mundo y llegar a su destino intactas. En la práctica, una rosa ecuatoriana puede tener una vida promedio de cuatro semanas, tiempo contado a partir de su cosecha. Siendo el secreto para que las flores de Ecuador se conserven por más tiempo la forma de cultivo, porque si bien, el embalaje es importante, la clave es el cultivo y su tratamiento de cosecha, lo que es netamente el trabajo del floricultor, el cual se luce con la producción de flores ecuatorianas, cumpliendo los estándares internacionales de calidad.

4. COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA CON EL ECUADOR

La Unión Europea (UE), es una comunidad política y económica que se encuentra compuesta de 28 países (Anexo B). Esta asociación fue creada luego de la Segunda Guerra Mundial, en los años 50s. En 1958 se formó una Europa unida llamada Comunidad Europea (CEE). Esta promovió el comercio y su economía mejoró gradualmente, logrando interdependencia entre los países alrededor del mundo. Su economía se considera una de las más fuertes del mundo debido a los grandes recursos con los que cuenta este conjunto de países y de los acuerdos comerciales que mantiene a nivel mundial. (EUROPA.EU, 2017)

La unión de estos países logró solidificar la economía de cada uno de los miembros que la conforman, creando un comercio estable y justo, brindando crecimiento y estabilidad. El estándar de vida de los habitantes de la UE se ha elevado permitiendo que exista un mínimo de pobreza en cada uno de ellos. (Europa.eu, 2018)

La estabilidad económica de la UE se debe en su mayoría a la moneda que manejan casi todos sus miembros (Anexo B), el euro, y al gran potencial comerciante que tienen como grupo. El euro ha logrado consolidarse a nivel mundial y es considerada una de las divisas más fuertes. En la actualidad están en uso los euros (€) en billetes y monedas en más de 19 países que conforman la Unión Europea. (European Central Bank, 2018)

La importancia que tiene la Unión Europea en el mundo es vital. Aproximadamente el 20% de las transacciones comerciales (exportaciones e importaciones) que se realizan en el mundo son generadas por la UE. La influencia comercial de la Unión Europea la convierte en la

principal potencia comercial del mundo al ser el mayor exportador e importador, el principal inversor, el principal receptor de inversión extranjera y con uno de los PIB más elevados a nivel mundial. (Anexo C). (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

4.1. Políticas comerciales de la Unión Europea

Las políticas comerciales son el conjunto de herramientas y características que tiene un estado, para modificar las relaciones de comercio entre un país y el resto del mundo. Estas políticas pueden ser arancelarias, las mismas que son un mecanismo protector, así como objetivos y lineamientos de cada país. (Consejo de la Unión Europea, 2015)

La Unión Europea rige su política comercial como una competencia exclusiva, lo que significa que ninguno de los estados miembros legisla sobre cuestiones comerciales o puede celebrar acuerdos comerciales internacionales. (Consejo Europeo, 2016)

Las relaciones comerciales que gestiona la UE con países internacionales tienen por objeto mejorar las oportunidades comerciales bilateralmente y superar los obstáculos del comercio. Desean asegurarse de que los productos que son importados se vendan a un precio justo y equitativo dentro de la UE. (Consejo Europeo, 2016)

Adicionalmente, la política comercial de la Unión Europea combate el trabajo infantil y el trabajo forzado, se preocupa por medidas preventivas y correctivas en cuestiones ambientales y la volatilidad de precios. Con los países en vías de desarrollo la UE se enfoca en combinar

comercio y desarrollo para así fortalecer y colaborar con el crecimiento económico y social de los países más necesitados. (Unión Europea, 2018)

Otro punto relevante es el apoyo que brinda a los países subdesarrollados mediante todos los programas que la Unión Europea presenta. Estos tienen como meta reducir la explotación de metales, y como objetivo apoyar a las pequeñas empresas exportadoras, para que poco a poco puedan introducirse al mercado mundial, y tengan la oportunidad de crecer y poder sacar provecho de los productos o servicios que poseen. (EUROPA.EU, 2017)

4.1.1. Comercio de la Unión Europea El comercio tiene normas que son determinadas por la Organización Mundial del Comercio. Estas normas garantizan que los acuerdos sean cumplidos a cabalidad y de una manera justa para ambos países que intervienen en la actividad comercial. (EUROPA.EU, 2017)

Actualmente la primera potencia comercial mundial es la Unión Europea. El 26% del PIB mundial es generado por la Unión Europea, sus importaciones y exportaciones representan alrededor del 17% a nivel mundial. El libre comercio que ha logrado la Unión Europea dentro de sus países ha sido de gran beneficio ya que ha favorecido en sus importaciones y exportaciones. (EUROPA.EU, 2017)

La Unión Europea es el primer exportador a nivel mundial de productos elaborados o productos con valor agregado. Ayuda a más de 100 países importando materias primas. Gracias a todos los socios y acuerdos que presenta la Unión Europea ha logrado acuerdos de

libre comercio, y lograr de una manera más sencilla el comercio mutuo. (EUROPA.EU, 2017)

El comercio de la Unión Europea se centra en los siguientes puntos:

Comercio justo y abierto: se rige bajo las normas de la Organización Mundial del comercio (OMC). Las mismas que tienen como objetivo respetar y reflejar las necesidades y ocupaciones de los países.

- **Socios claves:** busca mantener relaciones con países que permiten generar plazas de empleo para europeos migrantes, mediante las oportunidades ofrecidas por el comercio en el mundo. Esto lo logran a través de los acuerdos de libre comercio.
- **Reglas claras:** Mantener relaciones saludables con todos sus socios comerciales tratando de prevenir desfases en las negociaciones. Suprimir todos los obstáculos que perjudiquen a todos los interesados en los acuerdos comerciales.
- **Desarrollo sostenible:** Mantener y cuidar el medio ambiente, igualdad en condiciones laborales en todos los países socios y contar con estándares de calidad en cuanto la salud y seguridad de los productos para los negociantes.

(Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

4.1.2. Importancia del comercio entre Ecuador y la Unión Europea. Debido a las políticas antes mencionadas de la Unión Europea, esta se orienta hacia la apertura de mercados y fomentar la inclusión de los países aliados con su metodología de comercio. (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2016)

Los acuerdos comerciales que maneja la UE con Ecuador han permitido que este país aumente sus exportaciones hacia esta zona. Esto se ha logrado gracias a que el convenio en mención promueve que los aranceles y costos de intermediación se reduzcan. Otro beneficio es que la Unión Europea promueve mejoras en los sectores de infraestructura, educación, salud y tecnología, esto a su vez permite que Ecuador mantenga una mejora en su producción, aumente sus ventas y obtenga mayores beneficios. (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2016)

Gracias al acuerdo con la Unión Europea firmado a finales del 2016, las exportaciones de Ecuador hacia este destino aumentaron un 20% durante el primer semestre de 2017. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017). En estos primeros cinco meses con el tratado en vigencia Ecuador exportó \$ 1.387 millones mientras que en el mismo período del año 2016, sin el tratado de libre comercio, la suma de sus exportaciones fue de \$1.159 millones de dólares. Por otra parte las importaciones desde la UE fueron \$ 766 millones de dólares en el 2017 y \$ 653 millones de dólares en el 2016, es decir a raíz del acuerdo comercial se incrementó 17 puntos. (El Comercio, 2017)

4.2. Relaciones comerciales entre la Unión Europea y Ecuador

Debido a los numerosos cambios políticos que han tomado lugar en Ecuador las relaciones entre la UE y Ecuador se han intensificado. Los diálogos manejados con las autoridades nacionales establecen temas enfocados en la cooperación, siendo los principales los relacionados con el ámbito del desarrollo social sustentado en la educación y en el fortalecimiento del desarrollo económico a través del sector productivo. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Actualmente la UE y el Ecuador mantienen relaciones variadas y fuertes y se concentran en cuatro temas esenciales, los cuales son: relaciones políticas, comerciales, humanitarias y de cooperación al desarrollo. Con el fin de mantener actualizados los temas de interés, las autoridades de Ecuador y de la UE celebran una vez al año el Diálogo Político de Alto Nivel. Este diálogo sirve para designar a funcionarios de alto nivel con el fin de mejorar, profundizar y mejorar las relaciones bilaterales. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Relaciones económicas - Acuerdo Comercial

A partir del 1ero de Enero de 2017, entró en vigencia el Acuerdo Comercial Multipartes celebrado entre la Unión Europea y Ecuador. Este acuerdo fue considerado como un hito histórico en las relaciones bilaterales. Entre las principales características se encuentra las concesiones arancelarias otorgadas al sector agrícola y liberaliza al 100% los productos industriales y pesqueros para Ecuador. Por otra parte la Unión Europea también se contará con los beneficios arancelarios, los mismos que regirán por un plazo de tiempo variable que puede ser hasta diecisiete años. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Este acuerdo está enmarcado en un ámbito legal de largo plazo, perdurable en el tiempo y transparente con reglas claras. Esto lo hace que tenga una mayor previsibilidad para los análisis económicos y los inversionistas. Este acuerdo permitirá un clima de negocios más atractivo para los inversionistas y crearan nuevas oportunidades sobre las actividades comerciales. A su vez esto derivara en un crecimiento comercial que generara una mayor participación de trabajadores en el mercado reduciendo así los indicadores de pobreza y desempleo. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Se puede destacar que de este acuerdo tanto la Unión Europea con el Ecuador se transforma en socios igualitarios y privilegiados. Las relaciones que estos mantengan serán basadas en las mejores prácticas acordadas a nivel internacional. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Este acuerdo indica mecanismos y procedimientos para manejar temas como los obstáculos del comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la defensa comercial y la solución de controversias, entre otros. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Comercio Internacional

El flujo comercial del Ecuador y la Unión Europea se ha ido incrementando considerablemente a lo largo de la última década. La UE se ha convertido en uno de los socios comerciales más relevantes para el Ecuador en productos no petroleros. Fomentando así el desarrollo de las PYMES. Las exportaciones enviadas hacia la UE han tenido un crecimiento del 63%. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Para el 2016 las relaciones entre estos dos socios fueron primordiales convirtiendo a la Unión Europea en el segundo socio comercial más importante para el Ecuador, representado por el 13,2% del comercio con el mundo. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Ecuador gracias a su biodiversidad tiene una gran cantidad requeridos por la Unión Europea. Alrededor del 97% de las importaciones que realiza la UE pertenecen a productos primarios tales como: banano, camarón, café, rosas, pesqueros, entre otros. Mientras tanto los principales productos que el Ecuador necesita que la Unión Europea los exporte son: maquinaria mecánica y eléctrica, productos farmacéuticos, insumos médicos, vehículos, entre otros. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Cooperación al desarrollo

Este ámbito comercial está dirigido para los países con bajo recursos económicos por lo tanto Ecuador al ser un país con ingresos medios y altos no calificaría para esta cooperación bilateral, sin embargo a raíz del declive económico que sufrió el Ecuador y la desigualdad que existe en el 2014 se aprobó la decisión de continuar la asistencia brindada por la Unión Europea para el desarrollo del Ecuador hasta el año 2017. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

La Unión Europea y el Ecuador mantienen esta cooperación para fomentar el comercio sostenible contando con dos principales ejes de funcionamiento.

- Apoyo al crecimiento sostenible e integrados del ámbito local
- Fomento del comercio sostenible

(Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

Ayuda humanitaria

Latinoamérica está ubicada en un lugar geográfico propenso a catástrofes naturales como terremotos, inundaciones, sequías y erupciones volcánicas siendo los más afectados países como, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. La capacidad económica de estos países para solventar estos desastres en la mayoría de los casos es limitada, por lo tanto requiere ayuda externa de las diferentes organizaciones mundiales. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

La Unión Europea ha sido un aporte extraordinario en cuanto ayuda humanitaria se refiere. Su operación radica en la respuesta inmediata a las emergencias relacionadas por las catástrofes naturales. Adicionalmente brindan soporte y capacitaciones de manera preventiva para evitar y mejorar el proceder de las acciones de rescate en caso de así requerirla. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

El 14 de abril 2016, Ecuador fue víctima de un desastre natural, el terremoto que azotó a las provincias de Manabí y Esmeraldas, dejó como saldo varias edificaciones destruidas, personas desaparecidas y fallecidos. La Unión Europea colaboro para contrarrestar de alguna manera el daño causado por este catástrofe realizo un desembolso de 5 millones de Euros para asistir a las víctimas que dejo este nefasto episodio. También colaboro con personal de apoyo para el rescate de víctimas atrapadas entre los escombros y para la distribución de productos perecibles a las víctimas más vulnerables. (Delegación de la Unión Europea para Ecuador , 2015)

4.2.1. Comercio y normas exigidas por la Unión Europea. Europa es la potencia mundial de comercio con un 16,5% de importaciones y exportaciones esto se debe a los países que conforman la Unión Europea y el libre comercio que hay entre los países pertenecientes a esta asociación económica y política. Algunos de los principios que tiene la Unión Europea son: intensificar el comercio a nivel mundial, promover el desarrollo equilibrado, tener estabilidad de precios, y ser un mercado competitivo. (EUROPA.EU, 2017)

Las normas ya dadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) son en las que se basa el comercio mundial, estas normas se encargan de que los acuerdos o negocios entre los países sean abiertos, libres y justos. Las políticas de la Unión Europea pactan acuerdos según las normas dadas por la OMC y juntamente con los gobiernos nacionales y del Parlamento Europeo. Siempre el enfoque es lograr un sistema mundial. La UE es líder exportador a nivel mundial de servicios y productos ya elaborados: también es líder importador para más de 100 países alrededor del mundo. (EUROPA.EU, 2017)

4.2.2. Acuerdos comerciales con el Ecuador. A lo largo de los años Ecuador ha logrado solidificar acuerdos comerciales con varios países, organizaciones y grupos de común interés a continuación se detalla los principales bloques, con los que el Ecuador maneja acuerdos comerciales. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2017)

Comunidad Andina de naciones (CAN): acuerdo de tratado de libre comercio de Ecuador, Colombia Bolivia y Perú. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2017)

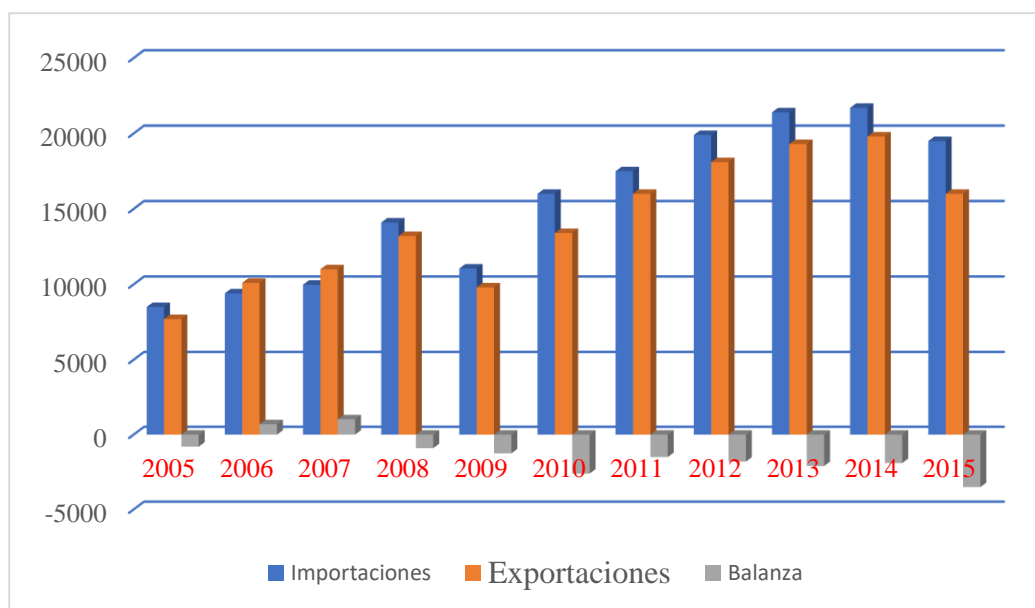
- **Unión de naciones sudamericanas (UNASUR):** comunidad conformada por países de Sudamérica con el objetivo de desarrollar económica y socialmente el país. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2017)
- **La alianza del pacifico (ADP):** Este bloque conformado por Chile, Colombia, México y Perú, invito al Ecuador a ser participe como observador puesto que desean que Ecuador acepte la decisión de ser parte de este grupo ya que gracias a su biodiversidad posee influencia en el mercado del viejo continente. (Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, 2016)
- **Acuerdo bilateral entre Ecuador y la Unión Europea:** tratado para mejorar las relaciones comerciales y sociales entre estas dos partes. Negociaciones bilaterales para reducir costos aduaneros y arancelarios. (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2016)

4.2.3. Diálogos entre el Ecuador y la Unión Europea. El dialogo entre estas dos partes se han intensificado en los últimos años. La Unión Europea desde el 2011 por medio del acuerdo Marco de Cooperación se ha visto en vuelto en acuerdos comerciales y diálogos con Ecuador. A su vez los altos mandatarios y representantes de ambas partes han mantenido contacto frecuente para establecer las prioridades de cooperación, exigencias y respaldo en temas de interés mutuo. Estas conversaciones son un complemento de las ya establecidas con la Comunidad Andina de Naciones y la UNASUR. Los diálogos engloban temas comerciales, lucha contra las drogas, cohesión social, integración regional, economía y desarrollo. (Delegación de la Unión Europea, 2017)

4.2.4. Acuerdos Bilaterales. El Ecuador ha firmado convenios unos bilaterales otros multilaterales como bloque económico que le han beneficiado de varias maneras siendo la más importante la arancelaria, la política de comercio exterior ha permitido crear y firmar varios convenios y tratados comerciales, algunos de libre comercio y otros de tratamiento preferencial, para disminuir aranceles aduaneros del país con el que se hará el negocio, también estos tratados han permitido disminuir de gran manera los trámites que se debe cumplir para realizar los negocios. (SICE, 2017)

- Ecuador pertenece a tres bloques económicos estos son:
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad Andina de Naciones (CAN)
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGOC)

Gráfico 8. Comercio de Ecuador con el Mundo 2005 -2015 (Millones de Euros)



Fuente: Brochure 2017 Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

De acuerdo al comportamiento histórico de pedidos el principal destino de las exportaciones ecuatorianas ha sido los Estados Unidos. Con la Unión Europea ha mantenido un superávit comercial paulatino entre el 2005 al 2016, siendo el 2015 uno de los mejores años con él mundo. (Brochure Acuerdo Comercial Ecuador-UE, 2017)

Tabla 1. Principales destinos de las exportaciones e importaciones del Ecuador

RANGO	DESTINO	VALOR (MILLONES DE EUR)	MUNDO (%)	RANGO	DESTINO	VALOR (MILLONES DE EUR)	MUNDO (%)
1	EE.UU.	€ 6.541	39,5%	1	EE.UU.	€ 5.214	27,1%
2	Unión Europea	€ 2.502	15,1%	2	China	€ 2.943	15,3%
3	Chile	€ 1.026	6,2%	3	Unión Europea	€ 2.009	10,4%
4	Perú	€ 842	5,1%	4	Colombia	€ 1.590	8,3%
5	Vietnam	€ 707	4,3%	5	Panamá	€ 943	4,9%
6	Colombia	€ 704	4,3%	6	Corea del Sur	€ 713	3,7%
7	China	€ 652	3,9%	7	Perú	€ 712	3,7%
8	Rusia	€ 645	3,9%	8	Brasil	€ 643	3,3%
9	Panamá	€ 404	2,4%	9	México	€ 591	3,1%
10	Japón	€ 298	1,8%	10	Chile	€ 497	2,6%

Fuente: Brochure 2017 Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea /FMI

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

Ecuador radica su comercio exterior en dos principales socios. Estados Unidos es el principal país de destino de las exportaciones del país con un 39,5%, seguido por la Unión Europea la cual participa en el 15,1% de las exportaciones. Y Chile ocupa el tercer puesto con apenas un 6% de participación.

Por otro lado las importaciones del Ecuador cuentan con cuatro principales socios, el 27% de las importaciones realizadas por este país son respondidas por Estados Unidos, el 15,3% por China, la Unión Europea participa con el 10,4% y finalmente Colombia con el 8,3%.

5. EVOLUCIÓN DEL LA BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA CON LA UNIÓN EUROPEA

5.1.Balanza Comercial

La balanza comercial es el registro económico en el cual se analiza las exportaciones y las importaciones de mercancías que realiza un país en un determinado período. La balanza comercial tiene superávit cuando las exportaciones son mayores que las importaciones a balanza comercial. Cuando las importaciones son mayores que las exportaciones se tiene un déficit comercial. Es importante realizar un análisis de este indicador económico para conocer la realidad que vive el país. El superávit comercial en la balanza indica que el país está prestando dinero al déficit de otros países, mientras que un país con déficit comercial elevado es deudor en préstamos para adquirir bienes o servicios. (Bobadilla, 2016)

El análisis correcto de la balanza comercial es importante porque con este resultado se conoce la capacidad económica de un país con relación a otros. Un país con déficit en su balanza comercial es deudor en préstamos para compensar esta pérdida y poder comprar bienes o servicios a otros países, mientras que cuando un país cuenta con la balanza positiva este país se convierte en prestador de dinero para los países con déficit. (Bobadilla, 2016)

La balanza comercial va enlazada no solo a temas económicos, sino también a temas políticos y relaciones internacionales, ya que esto indica el nivel de inversión extranjera que tiene dicho país. (Gestion.org, 2017)

Para mantener la balanza comercial favorable, el gobierno crea un proteccionismo comercial, en el cual consiste en proteger la industria nacional, a través del cobro de impuestos, tarifas, subsidios o cuotas en los productos importados, se cree que este tipo de proteccionismo ha funcionado muy bien durante el tiempo sin embargo cuando cada país pone su propio arancel o cambia sus reglas el proteccionismo comercial no cumple su función. (Gestion.org, 2017)

Cuando un país presenta un déficit o una balanza comercial desfavorable, el país no cuenta con una apreciación favorable en cuanto al ámbito económico, muchas veces este escenario se presenta en los países que se encuentran en vías de desarrollo, ya que, estos prefieren exportar su materia prima e importar productos ya elaborados, lo que demuestra que estos países no otorgan valor agregado a esa materia prima y como resultado importan el producto que pudieron elaborar con un costo más elevado. Esto beneficia a los países vanguardistas que si saben agregar valor a la materia prima y como resultado dan las balanzas positivas y negativas de cada uno respectivamente. (Gestion.org, 2017)

La balanza de pagos, es la analogía que hay entre el dinero que un país gastó en otros países y la cantidad que otros países gastaron en dicho país durante un período determinado. En este informe se recolectan todas las transacciones comerciales de bienes, servicios y capitales que se lograron en un país en relación al resto del mundo durante un periodo determinado; estas transacciones son ejecutadas por los habitantes del país, las empresas, y el estado. (Debitoor, 2017)

Es importante que cada país elabore este informe ya que la balanza de pagos demuestra si el país está equilibrado en sus ingresos y pagos, el equilibrio idóneo para una balanza de pagos es igual a cero, esta información la publica el Banco Central de cada país. (Debitoor, 2017)

5.1.1. Balanza Comercial del Ecuador. En los últimos años el Ecuador ha mantenido un saldo negativo en la balanza comercial, es decir el Ecuador tiene un déficit y es deudor de préstamos a países con superávit. Para analizar la balanza del país se debe clasificar las importaciones y las exportaciones en dos grupos, petroleros y no petroleros. Entre los principales productos no petroleros que el Ecuador exporta está el banano, langostino, cacao, rosas, entre otros. (PROECUADOR, 2015)

La deuda externa del Ecuador es del 25,7% con relación al PIB. (Andes, 2017) Los principales países acreedores a esta deuda son China, Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional (FMI). La deuda externa perjudica a la economía debido a los puntos que aumentan el riesgo país y esto radica en el poco interés que presentan los países a invertir en el Ecuador. En el 2016 Ecuador exportó \$ 16,8 miles de millones de dólares, mientras que las importaciones fueron de \$ 16 miles de millones de dólares, dando un saldo positivo en la balanza comercial. (PROECUADOR, 2015)

El correcto análisis de la balanza comercial se enfoca en estudiar las importaciones y exportaciones de los dos grupos antes mencionados. El primero corresponde a las actividades económicas ligadas con la comercialización de crudo; el segundo trata sobre las actividades no petroleras. El petróleo fue hasta hace algunos años el motor principal de la economía ecuatoriana, a raíz de su declive el país ha vivido una recesión económica que ha afectado a

la población. Ecuador al ser un país petrolero depende en gran cantidad de la exportación del crudo. Si revisamos la balanza comercial sin las actividades petroleras podemos concluir que el Ecuador tendría un déficit mayor debido a la gran cantidad de productos que necesita importar contra los productos que exporta. En el 2016 la exportación de crudo generó \$ 5,05 miles de millones de dólares. (OEC, 2017)

Las exportaciones del grupo no petrolero están conformadas principalmente por productos bananeros, crustáceos, y florícolas. Ecuador es el principal exportador de banano del mundo y sus productos florícolas son altamente deseados por su calidad. El valor exportado de banano en el período 2016 fue de \$ 2,74 miles de millones de dólares. (OEC, 2017)

A continuación se presenta un cuadro de los productos exportados e importados con su valor monetario y respectiva participación.

Tabla 2. Productos Exportados del Ecuador año 2016

Productos Exportados		Valor en miles de millones de dólares		Porcentaje de Participación
Petroleros		\$5,05		30%
No petroleros	Banano	\$11,75	\$2,74	16%
	Crustáceos		\$2,59	15%
	Pescado Procesado		\$0,90	5,3%
	Flores Cortadas		\$0,80	4,8%
	Otros		\$4,72	29%
Exportación Total		\$16,80		100%

Fuente: (OEC, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

El principal producto exportado del Ecuador en el año 2016 fue el crudo de petróleo con 30% de la participación total. Por otro lado en los productos no petroleros los más importantes productos exportados fueron el banano, crustáceos, pescado procesado y flores procesadas con una participación de 16%, 15%, 5,3% y 4,8% respectivamente. El total de las exportaciones para el periodo 2016 fue de 16.80 miles de millones de dólares.

Tabla 3. Productos Importados del Ecuador año 2016

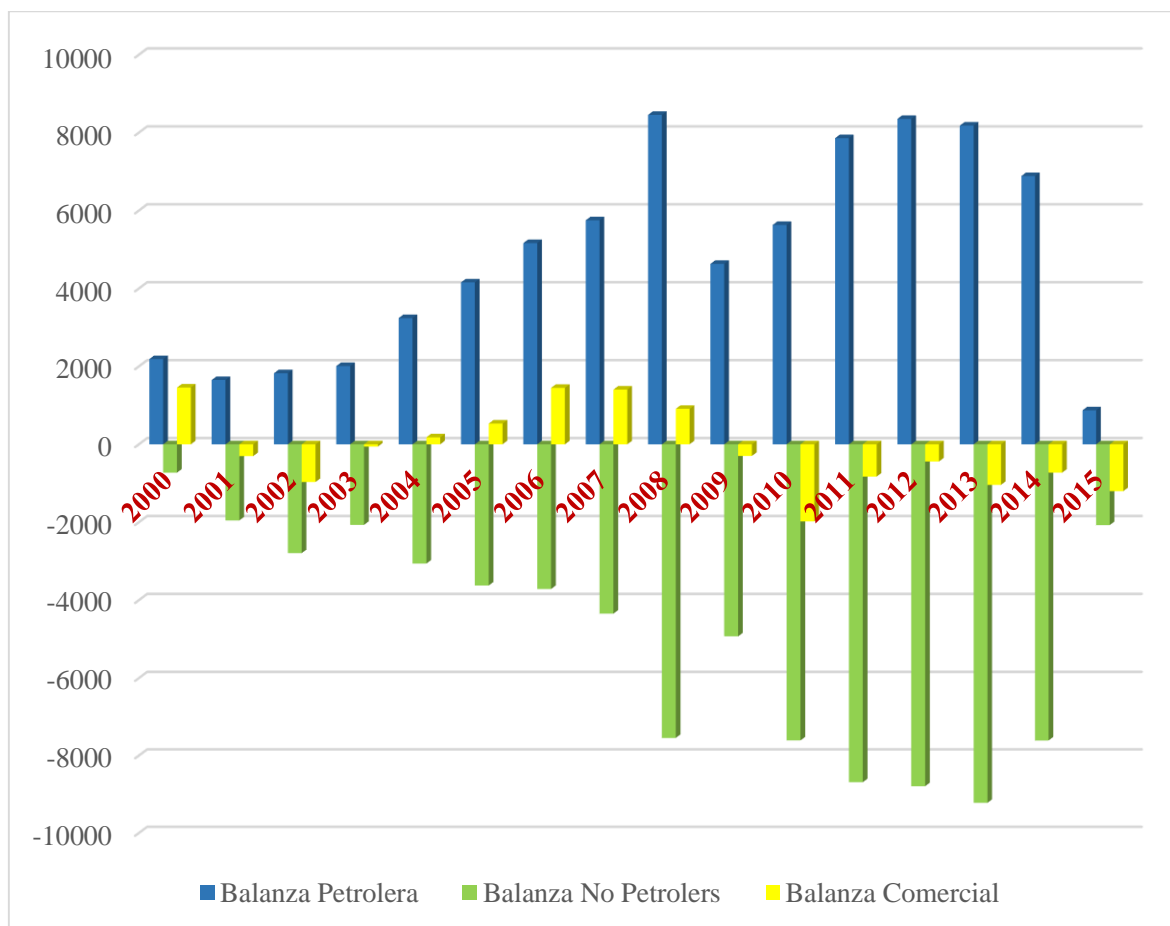
Productos Importados	Valor en miles de millones de dólares	Porcentaje de Participación
Máquinas	\$3,54	22%
Productos Minerales	\$2,68	17%
Productos Químicos	\$2,68	17%
Transporte	\$1,21	7,5%
Metales	\$1,12	7%
Plásticos y Cauchos	\$1,05	7%
Productos Alimenticios	\$1,01	6%
Otros	\$2,71	17%
Total	\$16	100%

Fuente: (OEC, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

En lo que respecta a los productos importados podemos ver claramente que el Ecuador importa en mayor cantidad máquinas con un 22%, seguido están productos minerales y químicos con 17% cada uno. Estos tres productos representaron 9,8 miles de millones de dólares en el año 2016, es decir, más del 50% de las importaciones totales del país.

Gráfico 9. Balanza Comercial Total del Ecuador del 2000 al 2015.



Fuente: (Betametrika, 2015)

Elaborado: Observatorio Económico del Ecuador

5.2. El Comercio de Rosas con la Unión Europea

El comportamiento de las exportaciones de flores naturales es cíclico, evidenciado en los primeros trimestres de cada año por la celebración de San Valentín, y cuya festividad supone alrededor de 50% de los ingresos percibidos en el año para muchos productores, en tanto que, los trimestres restantes registran una menor demanda. Sin embargo, la demanda de flores naturales en los primeros trimestres del año (2014 – 2016) viene declinando sus ventas, situación que se podría atribuir a factores como la crisis financiera internacional y a la sobreoferta existente en el mercado internacional (Colombia y Kenia), con la consecuente pérdida de participación en los principales mercados mundiales (EE.UU y Europa), la devaluación de las monedas de los principales competidores y factores como el clima afectaron la producción de flores y restaron competitividad al sector floricultor del país.

Ecuador mantiene fuertes relaciones comerciales con la UE, entre los productos más importantes que exporta hacia este destino están las Rosas. La gran apreciación que tienen las rosas ecuatorianas en el mercado europeo ha permitido a Ecuador contar como un socio estratégico a la UE en el sector florícola. La UE es el segundo destino de exportación de Rosas Ecuatorianas después de Estados Unidos. (Expoflores, 2017)

Tabla 4. Porcentaje de Exportaciones de Ecuador con el Mundo

Número	Destino	Valor	Mundo
1	Estados Unidos	6541	39,5%
2	Unión Europea	2502	15,1%
3	Chile	1026	6,2%
4	Perú	842	5,1%
5	Vietnam	707	4,3%
6	Colombia	704	4,3%
7	China	652	3,9%
8	Rusia	645	3,9%
9	Panamá	404	2,4%
10	Japón	298	1,8%

Fuente: (OEC, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

La crisis económica sufrida mundialmente desde el año 2008, afectó a varios países a nivel mundial, incluyendo a la Unión Europea. Esta sufrió una caída en su economía y que fue agravándose a lo largo de los años. Sin embargo, en los últimos años se ha notado una estabilidad económica reflejándose en un incremento del 2.0% en el primer trimestre del año 2017 (Expoflores, 2017). El crecimiento económico que ha tenido la UE se ha visto reflejado en el consumo de hogares, y esto a su vez incrementó la demanda de bienes y servicios, incluyendo las rosas ecuatorianas. (Expoflores, 2017)

Los productos ecuatorianos tienen desventaja competitiva en el mercado europeo debido a la apreciación del dólar frente al euro. A pesar de que las importaciones en la UE se han incrementado en los últimos años, la evolución del euro con respecto al dólar no ha sido tan marcada, esto conlleva a que todos los bienes negociados en dólares tengan una desventaja

marcada, ya que esto encarece el precio de los productos ecuatorianos (Expoflores, 2017). A su vez esta desventaja que es visible en las exportaciones ecuatorianas, se transforma en una ventaja en las importaciones realizadas por Ecuador (Expoflores, 2017).

Los importadores ecuatorianos aprovechan el fortalecimiento del dólar para adquirir bienes y servicios provenientes de la Unión Europea a menor precio (Expoflores, 2017).

A pesar del debacle económico y la fluctuación de la moneda que afecta el comercio de la UE, la exportación de rosas ecuatorianas no se ha visto afectada. Según el Banco Central del Ecuador, el sector florícola exportó el 20% de sus productos hacia este destino (Expoflores, 2017). Gracias al acuerdo comercial que Ecuador contrajo con la UE, durante el primer año aumentaron 13% de las exportaciones totales (El Tiempo, 2017).

A continuación se detalla la variación presentada anualmente de la exportación de las rosas ecuatorianas:

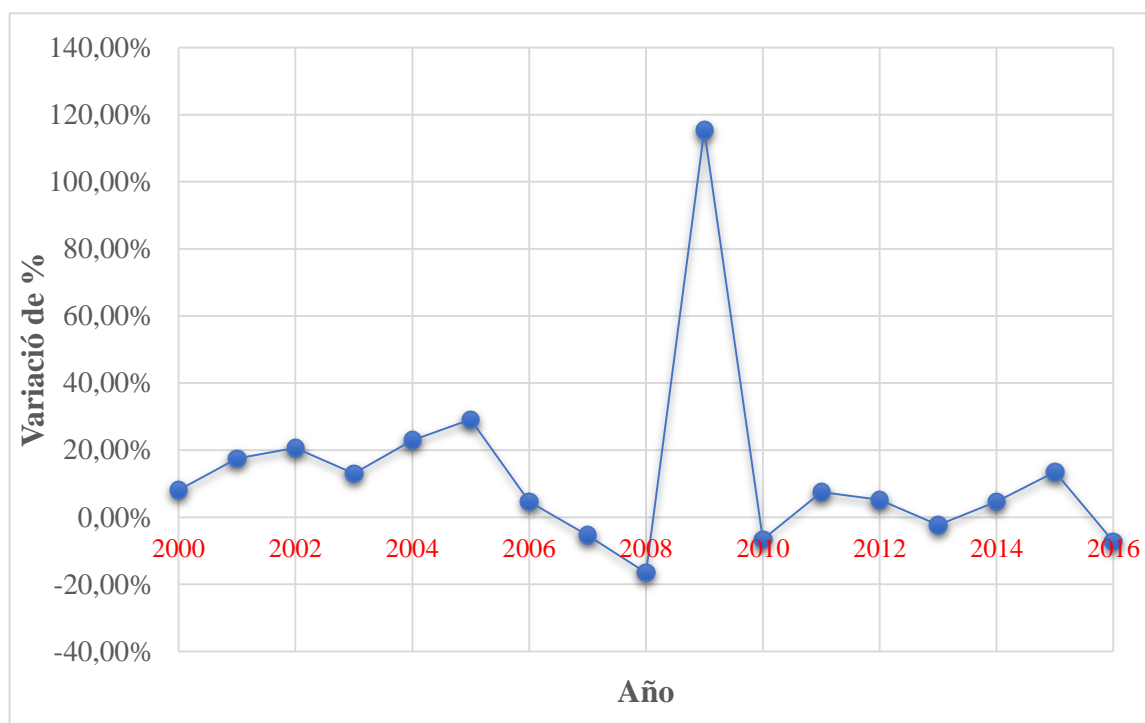
Tabla 5. Variación de Exportación de Rosas Período 2000 - 2016

Año	Valores Exportados		Variación	
	USD Miles	Toneladas	USD Miles	Toneladas
2000	\$31.583,00	10.148	8,10%	11,30%
2001	\$37.113,00	13.190	17,51%	29,98%
2002	\$44.798,00	12.340	20,71%	-6,44%
2003	\$50.622,00	13.159	13,00%	6,64%
2004	\$62.226,00	14.531	22,92%	10,43%
2005	\$80.358,00	17.579	29,14%	20,98%
2006	\$84.101,00	17.930	4,66%	2,00%
2007	\$79.546,00	16.397	-5,42%	-8,55%
2008	\$66.416,00	11.714	-16,51%	-28,56%
2009	\$143.028,00	29.533	115,35%	152,12%
2010	\$133.614,00	24.095	-6,58%	-18,41%
2011	\$143.700,00	25.647	7,55%	6,44%
2012	\$151.218,00	24.275	5,23%	-5,35%
2013	\$147.710,00	26.339	-2,32%	8,50%
2014	\$154.528,00	25.931	4,62%	-1,55%
2015	\$175.347,00	29.959	13,47%	15,53%
2016	\$162.699,00	29.712	-7,21%	-0,82%

Fuente: (Expoflores, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

Gráfico 10. Variación de la Exportación de Rosas Ecuatorianas Período 2000 - 2016



Fuente: (Expoflores, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

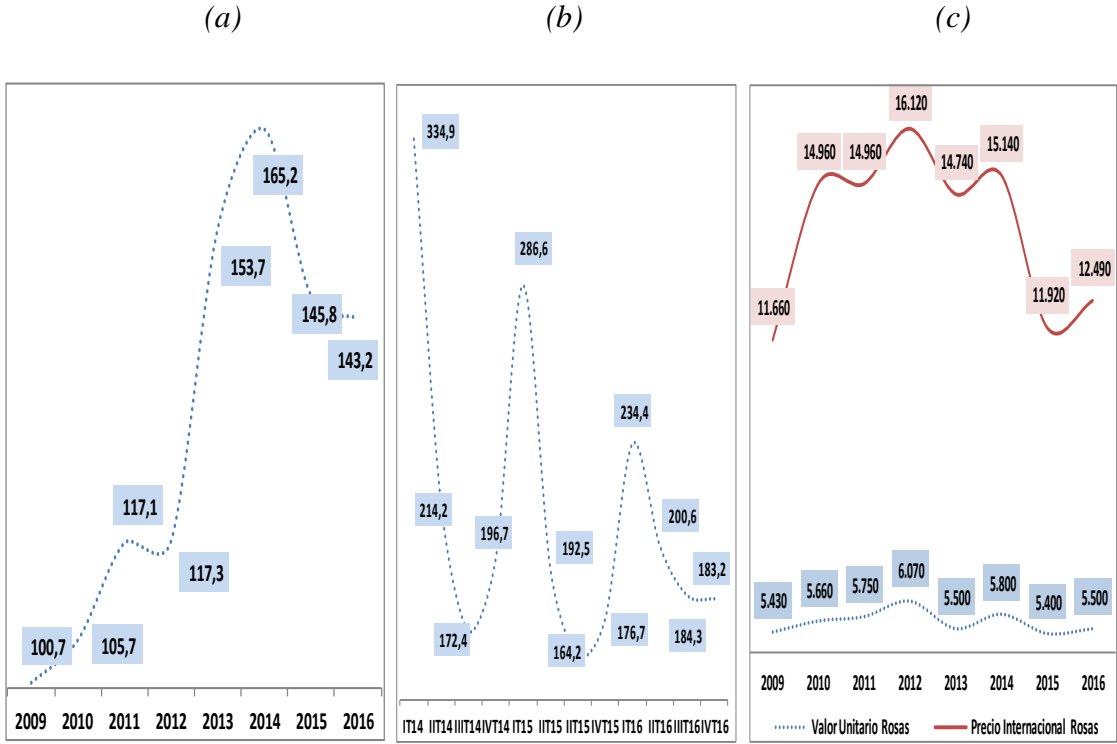
A partir del año 2000, las exportaciones de rosas ecuatorianas han tenido un crecimiento importante. En el año 2009 fue el incremento más significativo con un 115,35% en el periodo 2000 -2016. En promedio el Ecuador ha tenido un 13,19% de crecimiento en este período. Es por eso que se espera que con el acuerdo comercial que Ecuador mantiene con la Unión Europea, ese porcentaje se incremente en el transcurso del tiempo.

Los gráficos también demuestran que a pesar de tener incremento en las toneladas de rosas exportadas, los ingresos disminuyeron. Esto se debe a la apreciación del dólar frente al euro.

El mercado de exportación de flores es muy diversificado, y las principales empresas exportadoras de flores representan alrededor de 17.3% de las exportaciones en este producto, denotando que en este mercado existen muchas empresas dedicadas a la exportación de una variedad de flores, es decir, existe un mercado de competencia perfecta. (PROECUADOR, 2017)

Las exportaciones por tipo de flor en este año son predominadas por las rosas con 74.5% que corresponde a 109.8 miles de toneladas métricas, las demás que incluyen flores de verano no especificadas en el arancel obtuvo un 11.3% equivalente a 15.5 miles de TM y en menor proporción la Gypsophila con 7.7% corresponde a 9.4 miles de toneladas métricas. (PROECUADOR, 2017)

Gráfico 11. Evolución de las Rosas Ecuatorianas (TM, Valor FOB y Valor Unitario, 2009 - 2016)



(a) (Miles Toneladas Métricas)

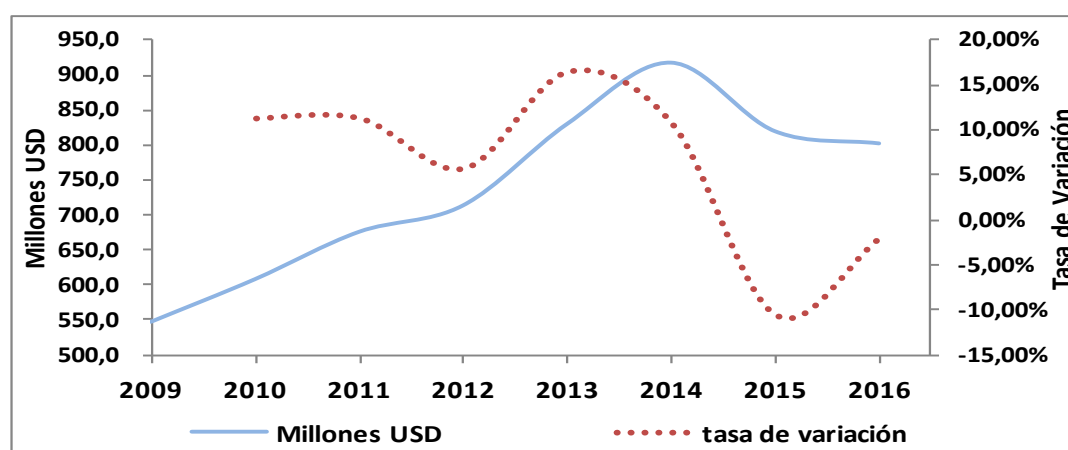
(b) (Valor FOB millones USD)

(c) (Valor Unitario precio internacional /TM)

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las exportaciones de flores naturales en el período en estudio, representan el 4.8%, frente a las exportaciones totales, en tanto que con relación a las exportaciones no petroleras significaron el 7.1%.

Gráfico 12. Exportaciones De Flores Naturales (Millones USD y porcentajes, 2009 – 2016)



Fuente: Banco Central del Ecuador

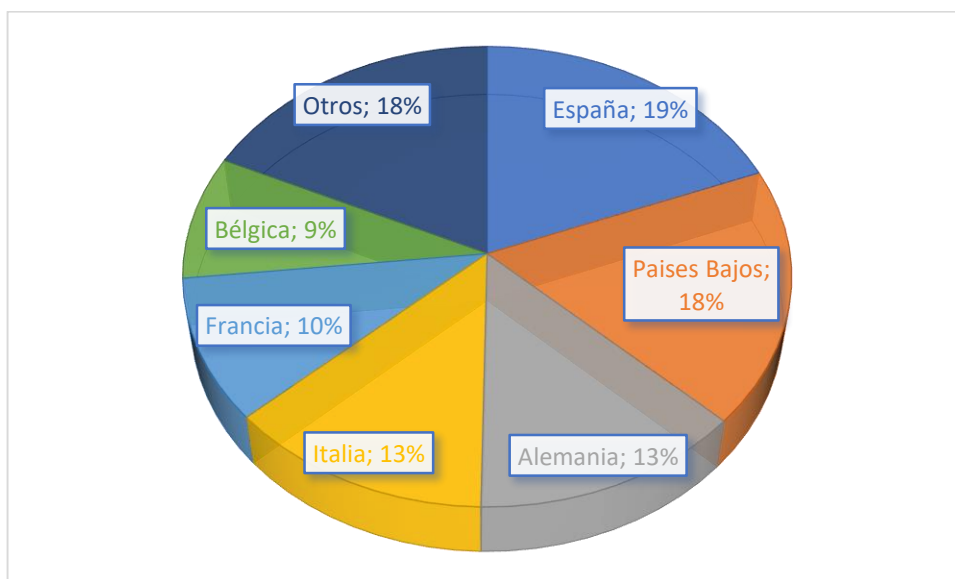
Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

El mercado de exportación de flores es muy diversificado, y las principales empresas exportadoras de flores representan alrededor de 17.3% de las exportaciones en este producto, denotando que en este mercado existen muchas empresas dedicadas a la exportación de una variedad de flores, es decir, existe un mercado de competencia perfecta.

5.3. Análisis comparativo de las exportaciones a los diferentes países de la Unión Europea

Ecuador exporta diferentes productos a todos los países de la Unión Europea. Sus principales productos de exportación hacia estos países miembros de la UE se encuentran: el banano, cacao, crustáceos y flores. La participación de las exportaciones ecuatorianas con la UE es la siguiente:

Gráfico 13. Exportaciones a los países de la Unión Europea



Fuente: (UE en Ecuador, 2017)

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

Las rosas ecuatorianas son uno de los principales productos apetecidos por la UE, varios de los países miembros importan grandes toneladas de este bien ecuatoriano.

Entre los más importantes están: Holanda, España, Alemania, entre otros. (UE en Ecuador, 2017)

A continuación se detalla los principales países miembros de la Unión Europea que importan rosas ecuatorianas:

Tabla 6. Exportación De Rosas Ecuatorianas a Los Principales Países De La Unión Europea

País	2011	2012	2013	2014	2015	2016	% Variación	% Participación
Unión Europea	\$98.435.683,00	\$1.105.455.837,00	\$104.133.593,00	\$119.124.144,00	\$131.928.719,00	\$134.301.753,00	1,8%	100%
Países Bajos	\$59.790.026,00	\$69.728.039,00	\$69.136.167,00	\$80.744.389,00	\$92.257.175,00	\$97.123.804,00	5,3%	72%
España	\$14.621.918,00	\$15.428.953,00	\$17.429.137,00	\$20.814.627,00	\$23.975.083,00	\$23.631.003,00	-1,4%	18%
Alemania	\$11.256.642,00	\$10.459.029,00	\$10.715.414,00	\$11.563.046,00	\$9.832.273,00	\$6.075.238,00	-29%	5%
Italia	\$4.495.388,00	\$3.848.256,00	\$2.851.328,00	\$2.907.920,00	\$2.749.543,00	\$3.431.751,00	25%	3%
Reino Unido	\$523.625,00	\$767.252,00	\$906.295,00	\$1.029.108,00	\$1.573.616,00	\$1.127.159,00	-28%	0,8%

Fuente: (UE en Ecuador, 2017)

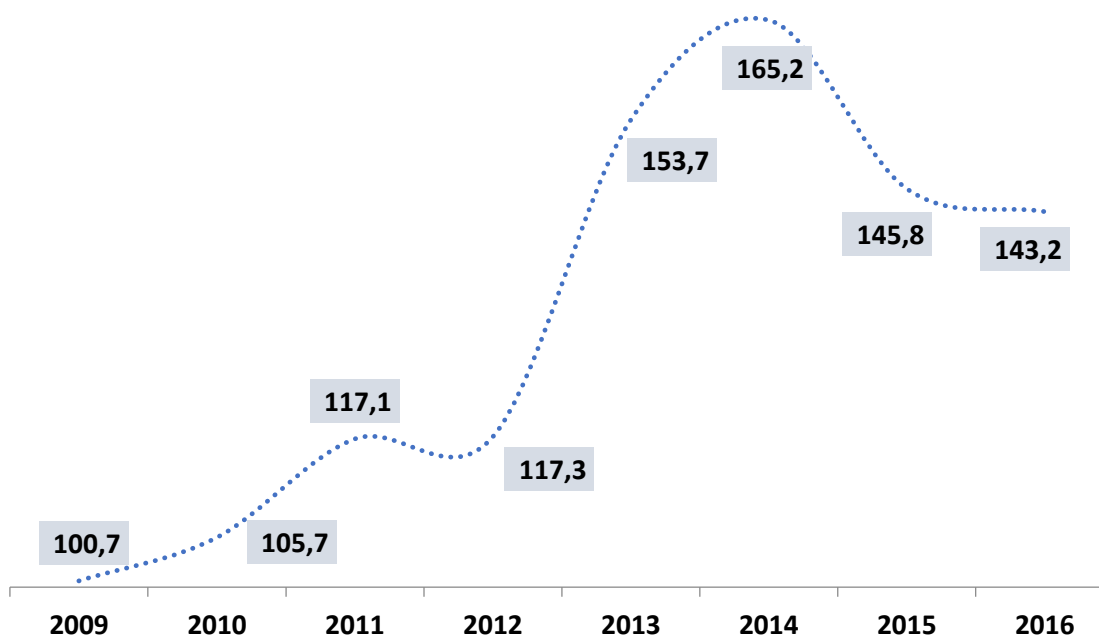
Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

En el período en estudio, el sector floricultor enfrentó una dramática caída de sus exportaciones, debido a factores y situaciones coyunturales que influyeron negativamente en el comportamiento de las exportaciones de flores en los mercados internacionales, por un lado, la apreciación del dólar y depreciación de las monedas de los principales mercados como el ruso y el europeo que impactaron a los importadores, quienes debieron pagar mayores precios por la misma cantidad de flores y de otro, la devaluación de la moneda por parte de los principales competidores como Colombia y Kenia, que situaron al sector floricultor en un entorno desfavorable, pues el país al contar con el dólar americano las flores ecuatorianas se comercializaron a precios mayores, restando competitividad por precio. (EXPOFLORES, 2017)

La coyuntura internacional monetaria y la crisis económica impulsaron la caída en valor FOB de las flores naturales del país, para el efecto y durante 2015, el sector floricultor ecuatoriano cuenta con el apoyo del Gobierno a través de la imposición de medidas como: la aplicación del Draw Back (devolución de impuestos al comercio exterior) de carácter diferenciado, asimismo, se mantienen los Certificados de Abono Tributario para las exportaciones a EE.UU. y se prevé similar acción para las ventas a Rusia. Esto será principalmente para rosas, banano, entre otros productos. Estas medidas, paliarán en cierta forma la liquidez de las empresas y podría fomentar la inversión (PROECUADOR)

En este contexto internacional el sector floricultor exportó alrededor de 143.2 miles de toneladas métrica, cifra inferior en -1.8% frente a las exportadas en 2015, y de -13.3% al relacionarlas con el 2014, el mejor año de la serie analizada. (PROECUADOR, 2017)

Gráfico 14. Evolución De Las Flores Naturales (Toneladas Métricas, 2009 - 2016)



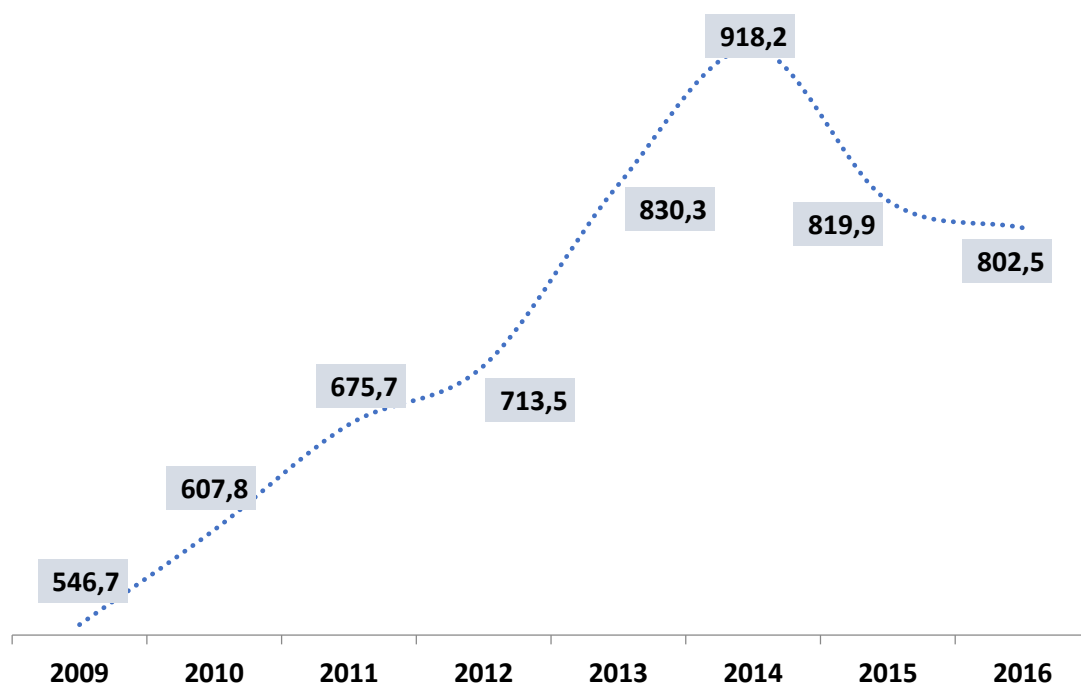
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

El incremento en la exportación de flores se dio hacia el mercado de Estados Unidos, aun con todas las dificultades del sector que tuvo en 2016, la producción está guiada a la calidad, algo fundamental para garantizar las ventas al exterior. Las exportaciones por tipo de flor son predominadas por las rosas con 76,9% que corresponde a 31,2 miles de toneladas métricas, la Gypsophila con 7,1% corresponde a 2,6 miles de toneladas métricas y finalmente en menor proporción están las demás, incluyen flores de verano (gerbera, astroemelias, áster, crisantemos) con 11,0% equivalente a 4,3 miles de TM.

La medición de la exportación de flores en términos FOB alcanzó la cifra de USD 802.5 millones, valor inferior en -2.1% frente a las exportadas en 2015 (USD 819.9 millones) y de -12.6% al relacionarlas con las transadas en el 2014 (USD 918.2 millones) el mejor año de la serie estudiada.

Gráfico 15. Evolución De Las Flores Naturales (Valor FOB, 2009 - 2016)

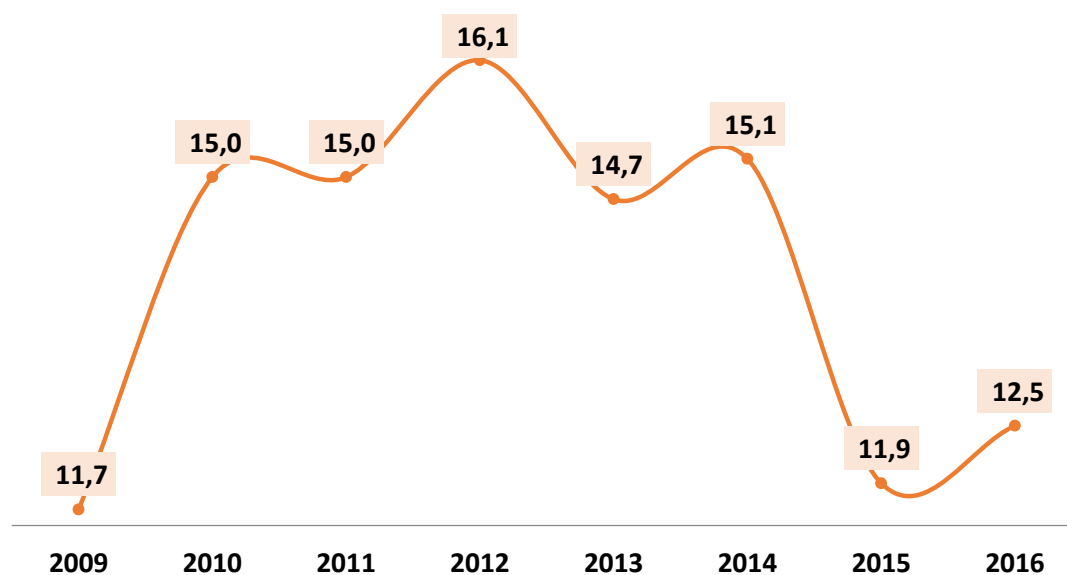


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

El precio de las rosas exportadas en el mercado mundial, muestra que en 2016 se registró el valor de USD 12.5 miles la tonelada métrica, que comparada con 2015 que fue de USD 11.5 miles denota un crecimiento en precios de 5.0%.

Gráfico 16. Evolución De Las Flores Naturales (Precios internacionales por tonelada métrica, 2009 - 2016)

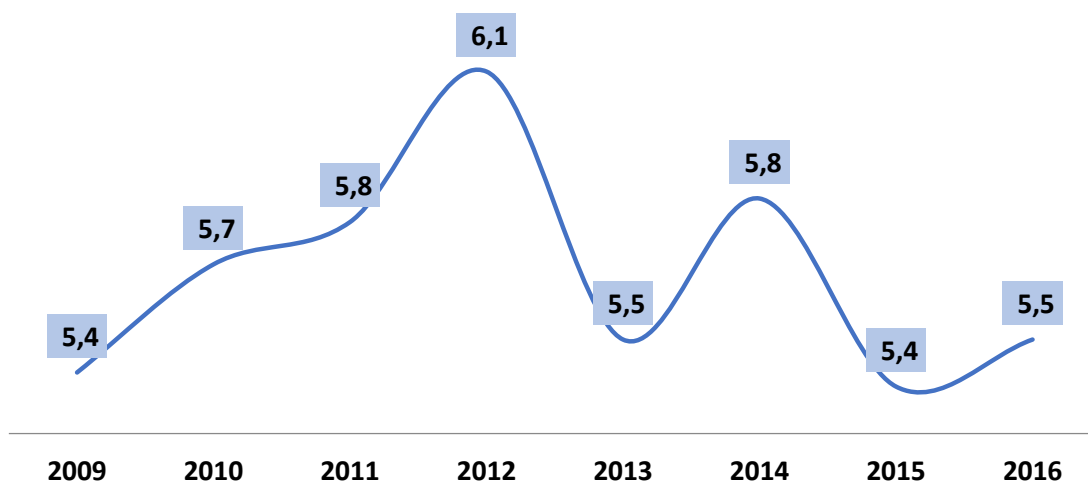


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

El valor unitario de las rosas comerciadas en el mercado externo por exportadores ecuatorianos es inferior al observado en el mercado mundial, debido a que según la SENAE se toma en cuenta el valor unitario (FOB / TM), como se observa en la serie 2009 -2016, sin embargo la trayectoria de la curva evidencia la misma tendencia del comercio internacional de rosas.

Gráfico 17. Evolución De Las Flores Naturales (Valor unitario por tonelada métrica, 2009 - 2016)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Stefanny Pazmiño Tapia

Las exportaciones de flores naturales en el período en estudio, representan el 4.8%, frente a las exportaciones totales, en tanto que con relación a las exportaciones no petroleras significaron el 7.1%.

5.4. Perspectivas y proyecciones de las exportaciones de Rosas a la Unión Europea

Las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea tendrán un incremento considerable debido al acuerdo firmado a principios del año 2017. Todos los productos comercializados entre estas dos entidades serán libres de aranceles en su mayoría, lo que permitiría un incremento en las exportaciones e importaciones de ambas partes.

Durante el primer año de este acuerdo comercial, las exportaciones de productos no petroleros del Ecuador se incrementó en su totalidad. El banano, principal producto exportado hacia este destino subió 18% con respecto al año anterior (El Telégrafo, 2018). Las rosas ecuatorianas también obtuvieron resultados favorables a raíz de este tratado, un incremento de 19% se produjo en este sector (El Telégrafo, 2018). Se estima que las exportaciones hacia la UE, a lo largo de los años se vayan incrementando gracias al acuerdo comercial multilateral. (El Tiempo, 2017)

Actualmente los floricultores están incursionando agresivamente en el mercado de Rosas preservadas, las cuales han tenido una gran demanda en el mercado europeo. Es por eso que varias empresas ecuatorianas del sector floricultor, han dirigido sus esfuerzos e inversiones a satisfacer este nuevo mercado. (PROECUADOR, 2017)

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1.Conclusiones

- La Unión Europea es uno de los principales socios comerciales del Ecuador en el sector florícola. Se encuentra en el segundo lugar con el 20% de participación de este mercado
- La caída en la exportación de flores se observó en el mercado de Estados Unidos, debido a que el Ecuador debe pagar un arancel de alrededor de 7.0%. Cabe indicar que, la pérdida de las preferencias arancelarias desde aproximadamente dos años el mercado americano castiga a la flor ecuatoriana con ese 7%, eso resta competitividad porque la flor colombiana, que es el competidor directo, está exento de ese arancel, además tiene un flete más barato a EE.UU. y, su ventaja comparativa es el sueldo básico de casi la mitad que el registrado en el Ecuador. De su parte, la reducción de las exportaciones de flores al mercado Ruso, igualmente, afectó al mercado local de flores
- La exportación de flores mostró una tendencia al alza en Europa por la venta de este producto es más sostenida en los meses de marzo y mayo, por la celebración de los días de la mujer y madre, respectivamente. Frente a estas festividades la oferta exportable se dinamiza, con lo que, la oferta de transporte aéreo en muchos casos duplican sus fletes ante la demanda de embarques de rosas. En este contexto, las

empresas florícolas para asegurar su calidad y competitividad en el mercado, tecnifican sus sistemas de riego; realizan un mayor control de plagas; manejo de temperatura en invernaderos; control de calidad y manejos de inventarios; por lo que, cada vez son más productivas y tienen un menor porcentaje de rechazo. La ubicación geográfica del Ecuador y sus condiciones naturales brindan al país una ventaja comparativa con el resto del mundo. Las fortalezas tecnológicas y los factores de infraestructura hacen que la industria ecuatoriana de flores se erija como uno de los líderes mundiales. Adicionalmente se ha incrementado la elaboración de bouquets, y el mercado de flores en Ecuador incursiona cada vez más en la elaboración de rosas preservadas o eternizadas que tiene una gran demanda principalmente en Asia

- El Ecuador en el 2016 presentó un superávit en la balanza comercial, esto se debe principalmente al acuerdo firmado con el tratado de libre comercio con la Unión Europea en el año 2015. La comercialización de este producto ha tenido un gran impacto en la balanza comercial y ha beneficiado en aspectos económicos y sociales. Las florícolas han generado 105 mil plazas de empleo de manera indirecta, 50 mil de manera directa. En el cual el 51% del trabajo es realizado por mujeres
- La producción de rosas en el Ecuador ha tenido un gran crecimiento y hemos visto reflejado este valor en el incremento anual del 3% desde el año 2012 al 2016. El Ecuador ha tenido varios beneficios con los acuerdos comerciales con la Unión Europea, se ha hecho merecedor a beneficios comerciales y económicos. Los países a los que más exporta rosas son: España, Italia, Francia y Alemania

- Estos bloques económicos a los cuales el Ecuador pertenece han beneficiado satisfactoriamente al país, ya que han permitido tener preferencias arancelarias y que el comercio crezca
- Las rosas ecuatorianas son muy demandadas por la UE debido a su calidad y características. Sus principales países importadores de este producto son Países Bajos, España, Alemania, Italia y Reino Unido
- Gracias al acuerdo comercial firmado entre Ecuador y la Unión Europea, varios productos incrementaron sus exportaciones. Las rosas ecuatorianas tuvieron un 19% de crecimiento en el mercado europeo
- Existe una nueva oportunidad de mercado con la comercialización de Rosas preservadas. El mercado europeo se ha visto muy interesado en este producto
- Durante el período 2000 -2016, Ecuador ha mantenido un saldo positivo en el porcentaje de exportación de rosas hacia la UE. A pesar de la crisis financiera en la que se vio afectada la UE, las rosas ecuatorianas no se vieron tan afectadas en cuanto a su saldo de exportaciones

- Las Rosas son un bien elástico por lo que con la recuperación de la economía europea se prevé que en un futuro éstas tengan un incremento considerable en su exportaciones.
- Ecuador posee una desventaja en cuanto a la fluctuación del dólar frente al euro, ya que al ser los productos ecuatorianos negociados en dólares tiende a ser más costos que los de la competencia.
- Actualmente la Balanza Comercial del Ecuador se deberá apoyar en los productos no petroleros debido a la baja que está sufriendo el sector petrolero.

6.2.Recomendaciones

- Se debe mantener el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea, ya que este brinda oportunidades y facilidades de comercializar los productos ecuatorianos en el mercado europeo
- Se recomienda tener una economía estable para que podamos seguir recibiendo los beneficios que hemos logrado con la Unión Europea
- Innovar y mejorar las técnicas de cultivo para que las rosas ecuatorianas sigan siendo apreciadas como las mejores rosas a nivel mundial. Expandir el mercado al resto de

los países miembros de la UE y aprovechar el acuerdo comercial para mejorar las negociaciones

- Interesar más al mercado europea sobre la adquisición de rosas preservadas, ya que las rosas ecuatorianas prestan todas las facilidades para poder incursionar más agresivamente este nicho de mercado. Durante el período 2000 -2016, Ecuador ha mantenido un saldo positivo en el porcentaje de exportación de rosas hacia la UE. A pesar de la crisis financiera en la que se vio afectada la UE, las rosas ecuatorianas no se vieron tan afectadas en cuanto a su saldo de exportaciones
- Mejorar las características y aprovechar de la exclusividad que tienen las rosas ecuatorianas para que el precio no sea un obstáculo a la hora de negociar con el mercado europeo
- El gobierno deberá prestar mayor atención a los sectores no petroleros del país, puesto que estos son los que en el futuro mantendrán la economía del país debido a la inminente baja en el sector petrolero
- Al pertenecer a algunos bloques económicos el Ecuador ha logrado beneficios tanto económicos como sociales. Se recomienda mantener estas relaciones con los bloques económicos para que de esa manera el Ecuador reciba una ayuda mutua

BIBLIOGRAFÍA

1. Creative Commons Attribution. (2010). *Biblioteca Universidad de Alcalá* . Obtenido de <http://www3.uah.es/bibliotecaformacion/BPOL/FUENTESDEINFORMACION/index.html>
2. América Económica. (2018). *América Económica*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/cae-exportacion-de-rosas-ecuatorianas-afectadas-por-precio-de-crudo-y-dolar-fuer>
3. Andes. (14 de Enero de 2017). *Andes*. Obtenido de <https://www.andes.info.ec/es/noticias/economia/1/54561/deuda-externa-ecuador-esta-debajo-niveles-alcanzados-diez-gobiernos-anteriores>
4. Banco Central del Ecuador. (2017). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas>
5. Betametrica. (2015). *Betametrica*. Obtenido de <http://www.betametrica.com.ec/2015/06/13/balanza-comercial-del-ecuador-con-saldo-en-rojo-a-abril-2015/>
6. Bobadilla, L. (2016). *Gestión .org*. Obtenido de <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/47688/que-es-la-balanza-comercial/>
7. *Brochure Acuerdo Comercial Ecuador-UE*. (2017). Obtenido de https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
8. Ceballos, L. (2012). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior>
9. CELAC. (2018). *CELAC*. Obtenido de <http://www.sela.org/celac/>
10. Comission, T. H. (Octubre de 2017). *European Comission*. Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/documentos-para-el-despacho-de-aduana>
11. Comunidad Andina. (2017). *Comunidad Andina*. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/>
12. Consejo de la Unión Europea. (2015). *Consejo de la Unión Europea*. Obtenido de <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>
13. Consejo Europeo. (2016). *Consejo de la Unión Europea*. Obtenido de www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/

14. *Debitoor*. (2017). Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-balanza-de-pagos>
15. Definición abc. (2017). Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/exportacion.php>
16. Delegación de la Unión Europea. (2017). *Ecuador y la Unión Europea*. Obtenido de [www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es/1146/ecuador y la unión europea](http://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es/1146/ecuador-y-la-union-europea)
17. Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2016). *Delegación de la Unión Europea en Ecuador*. Obtenido de https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es/1146/Ecuador%20y%20la%20Uni%C3%B3n%20Europea
18. Delegación de la Unión Europea para Ecuador . (2015). *Relaciones políticas y económicas*. Obtenido de http://eeas.europa.eu/delegations/uruguay/key_eu_policies/trade/index_es.htm
19. Economipedia. (2014). *Economipedia*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/comercio-exterior.html>
20. EL CALE, SL. (2017). *EL CALE, SL*. Obtenido de http://www.blogdelflorista.es/index.php/2015/07/13/rosas-de-ecuador-las-mejores-del-mundo/_mg_5019-baja/
21. El Comercio. (2017). *Exportaciones de Ecuador a la Unión Europea*. Obtenido de www.elcomercio.com/actualidad/exportaciones-ecuador-union-europea-acuerdo.html
22. El Telégrafo. (2018). *Firma del acuerdo con la Unión Europea cumple un año*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/firma-del-acuerdo-con-la-union-europea-cumple-un-ano>
23. El Tiempo. (28 de Diciembre de 2017). *Cierra con éxito primer año de vigencia de Acuerdo Comercial entre Ecuador y la UE*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias/ecuador/4/427048/cierra-con-exito-primer-ano-de-vigencia-de-acuerdo-comercial-entre-ecuador-y-la-ue>
24. *EUROPA.EU*. (2017). Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es
25. Europa.eu. (13 de Enero de 2018). Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/countries_es
26. European Central Bank. (2018). Obtenido de <https://www.ecb.europa.eu/euro/intro/html/index.es.html>
27. European Union. (2017). *Delegation of the European Union to Ecuador*. Obtenido de https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/19754/node/19754_mk

28. Eurostat. (2016). *Eurostat Statistics Explained*. Obtenido de http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/es
29. Expoflores. (25 de Septiembre de 2017). *Análisis de mercado de la exportación de flores de Ecuador a la UE*. Obtenido de <http://flor.ebizar.com/analisis-de-mercado-exportacion-ue/>
30. EXPOFLORES. (2017). *ClísterFlor*. Obtenido de <http://flor.ebizar.com/distribucion-del-mercado-de-flores-ecuatorianas-en-la-ue/>
31. EXPOFLORES. (29 de Septiembre de 2017). *EXPOFLORES*. Obtenido de <http://flor.ebizar.com/mercados-de-exportacion-de-flores-ecuatorianas/>
32. *EXPORT HELPDESK*. (2016). Obtenido de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/december/tradoc_148419.pdf
33. Fairtrade. (2017). *FairTrade Ibérica*. Obtenido de <http://www.sellocomerciojusto.org/es/empresas/queesfairtrade.html>
34. FairTrade Intl. (2018). *Twitter*. Obtenido de <https://twitter.com/fairtrade>
35. *Gestion.org*. (2017). Obtenido de <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/47688/que-es-la-balanza-comercial/>
36. Global G.A.P. (2017). *Agap* . Obtenido de <http://www.agapperu.org/blog/global-g-p/>
37. INCEA. (2017). *INCEA*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior>
38. La Nación. (18 de Mayo de 2013). *La Nación*. Obtenido de <https://www.nacion.com/opinion/foros/que-es-unasur/DHI22MEUQRERFD2MWZZEUTPLGY/story/>
39. Legiscomex. (2015). *Legiscomex*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/E/ecuador-buscar-vias-alternas-holanda-exportar-flores-rusias-sep-09-15-12not/ecuador-buscar-vias-alternas-holanda-exportar-flores-rusias-sep-09-15-12not.asp?CodSeccion=>
40. Matriz FODA. (2016). *Matriz FODA*. Obtenido de <http://www.matrizfoda.com/dafo/>
41. Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. (2016). *Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación*. Obtenido de www.exteriores.gob.es/portal/es/politicaexteriorcooperacion/iberoamerica/paginas/procesosdeintegracionregional.aspx
42. Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de www.comercioexterior.gob.ec/noticias/ue

43. Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2017). Obtenido de www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/
44. Ministerio de Comercio Exterior. (s.f.). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/balanza-comercial/>
45. Ministerio de relaciones exteriores y movilidad humana. (2016). *Ministerio de relaciones exteriores y movilidad humana*. Obtenido de www.cancilleria.gob.ec/ecuador-y-la-union-europea-inician-dialogo-politico-basado-en-el-respeto-mutuo/
46. OEC. (2017). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>
47. Paul R. Krugman, M. O. (2012). *Economía internacional Teoría y política*. Madrid: Pearson.
48. Plantas Ornamentales. (2016). *Plantas Ornamentales*. Obtenido de <https://plantasornamentalesweb.com/la-exportacion-de-flores-ecuatorianas/>
49. Pontetresa Certified. (2017). *Pontetresa*. Obtenido de <http://www.pontetresa.com/certifications/>
50. Porter, M. (2014). *Ventaja Competitiva*. México: Continental S.A.
51. PROECUADOR. (2015). *PROECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>
52. *PROECUADOR*. (2017). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/flores/>
53. Pugel, T. (2004). *Economía Internacional*. Mc Graw Hill.
54. Pugel, T. (2004). *Ecpnomía Internacional*. Mc Graw Hill.
55. Rainforest Alliance. (2018). *Rainforest-alliance.org*. Obtenido de <https://www.rainforest-alliance.org/business/es/marketing/marks/certified>
56. Salvatore. (2011). *Microeconomía*. Schaum.
57. SICE. (2017). *SICE*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USABITs_s.asp
58. Simian, H. (11 de Abril de 2014). *LA RUEDING*. Obtenido de <https://larueding.com/2014/04/11/fuentes-de-informacion-para-investigaciones-de-mercado/>
59. *Sistema de información sobre Comercio Exterior*. (2017). Obtenido de http://www.sice.oas.org/Dictionary/TNTM_s.asp
60. Tamayo. (9 de FEBRERO de 2006). *Ecuador indymedia*. Obtenido de <http://www.ecuador.indymedia.org/es/2006/02/12830.shtml>

61. UE en Ecuador. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea*. Obtenido de [file:///C:/Users/user/Downloads/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0\(3\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0(3).pdf)
62. Unión Europea. (2018). *Europa.eu*. Obtenido de www.europa.eu/european-union/topics/trade_es
63. Vaquero, C. P. (9 de Julio de 2014). *Anécdotas y curiosidades jurídicas* . Obtenido de <http://archivodeinalbis.blogspot.com/2014/07/cuales-son-los-tres-criterios-de.html>
64. Vásquez, M. C. (Octubre de 2013). *Economía y Finanzas Internacionales*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/177-cultivos-de-rosas-en-el-ecuador>

ANEXOS

Anexo A. Tipo de rosas ecuatorianas





Freedom



Blush



Topaz



Cherry O



Cayenne



High & Exotic



High Magic



Señorita



High & Pure



Vendela



Cool Water



Mondial

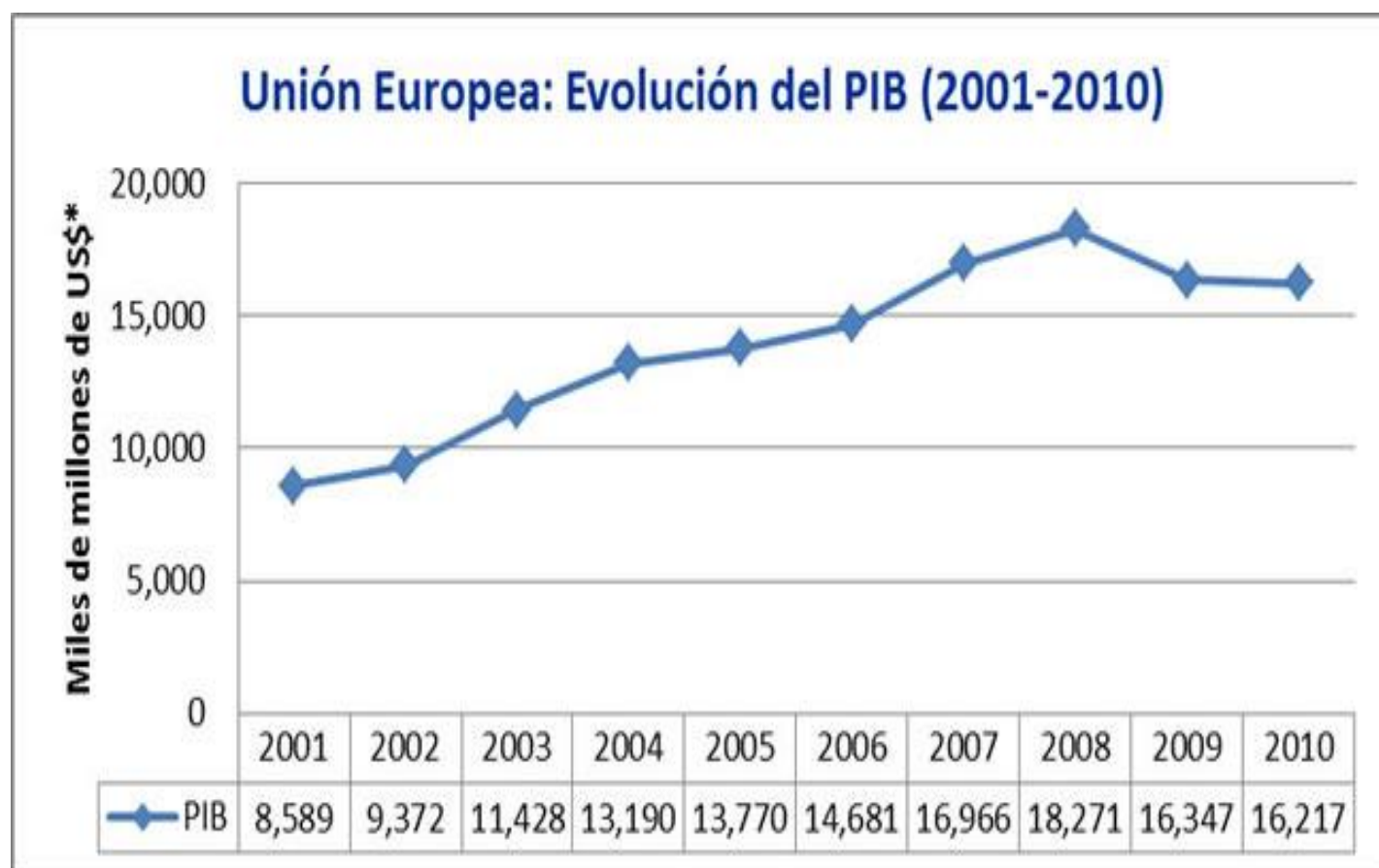


Engagement

Anexo B. Mapa de países miembros de la UE.



Anexo C, PIB de la UE



Anexo D. Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador.

A continuación se adjunta el documento digital del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador.

https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf